كيف تبني عمل تجاري على الإنترنت

ترجمة

عبدالله الفوزان

تويتر: econabdullah
سناب شات: econabdullah

محتويات الكتاب

6 اختيار منصة مبيعات على الانترنت

- موقع امازون
- موقع ايباى
- موقع خاص بك
- كيفية اختيار منصة بيع

7 العلامة التجارية

- ما هى العلامة التجارية
- تصميم شعار
- تصميم موقع
- تصميم اعلانات

8 كيفية ايجاد الموردون والتعامل معهم

- ايجاد الموردون
- التعامل مع الموردون

9 التسويق

- شخصيات المشترى
- استراتيجيات منخفضة التكلفة
- استراتيجيات عالية التكلفة

10 كيفية تطوير عملك بنظام الدروب شيبنج

- التعامل مع المشاكل
- إدارة دعم العملاء باستخدام موردين متعددين
- إدارة المخزون
- تكوين فريق عمل

المقدمة

ان تاسيس شركة تجارية كان يعتبر امرا مكلفا ومعقدا للغاية على مر العصور حيث كان يجب عليك توفير المبالغ المالية اللازمة او الحصول على المستثمرين وايضا تاجير مكان

وتشغيل عدد من الناس وحتى يومنا هذا نجد ان تاسيس شركة تجارية يتطلب الكثير من الوقت والجهد والمال

واذا كنت تحلم ببدء نشاط تجارى فستشعر بالاحباط والتراجع سريعا لان حساب التكلفة المسبقة للمشروع وكم الوقت اللازم من اجل القدرة على التنفيذ وايضا الخوض فى التفاصيل الاساسية لهذا المشروع او النشاط التجارى الذى تريده يجعل من الصعب تنفيذ الفكرة او نجاحها

هل شعرت بمثل هذا الاحساس من قبل ؟ اى ان تجد صعوبة فى تحقيق امنياتك فى انشاء عمل تجارى خاص بك

هناك اتجاه متزايد بين رجال الأعمال للاستغناء عن الطرق التقليدية لبدء الأعمال التجارية إنها تدعى "الدروب شيبينج" وجعلتني أعيد التفكير في ما اعتقدت أنه مستحيل

ويمكن نظام "الدروب شيبينج" صاحب المشروع من ادارة عمله بكفاءة كما إنها توفر طريقة سريعة ويسهل اتباعها من قبل اى صاحب أعمال من اجل الحصول على الدخل وتحقيق أحلامه في تأسيس أعمال ناجحة للغاية

واذا كنت تشعر بان فكرة تاسيس مشروع تجارى خاص بك امر صعب تنفيذه فان هذا الدليل سيكون مفيدا لك كثيرا واعلم انك تظن ان الامر شديد الصعوبة وانك فاقد الامل تماما ولكنى هنا لاخبرك انك من خلال اتباع نظام "الدروب شيبنج" فى التجارة سيكون الامر اكثر سهولة وواقعية

وانا اعتقد ان "الدروب شيبنج" تعد من اهم وافضل الطرق لبدء الاعمال التجارية اليوم حيث انه من السهل جدا البدء حتى انه يمكنك البدء بجهاز كمبيوتر والقليل من المال

ويعتبرايضا نظام " الدروب شيبنج" مسار وظيفي مرن للغاية لذلك يمكنك أن تقوم به بجانب عملك الاساسى او يمكنك اتخاذه هو العمل الوحيد لك حيث انه من الممكن تماماً كسب العيش من " الدروب شيبنج" بمفرده وهناك عدد لا يحصى من رجال الأعمال الذين أثبتوا ذلك.

وعلى الرغم من أن " الدروب شيبنج" لن يجعلك مليونيرا بين عشية وضحاها إلا أنه يمكن أن يوفر لك تدفقًا من الأرباح وذلك عند اتباع الاستراتيجيات الصحيحة للنظام وبالتالى

ستصبح قادرا على الاستغناء عن عملك اليومي وجعل " الدروب شيبنج"هو عملك الرئيسى

ويستطيع كلا من طلاب الجامعات ، والعاملين بالمكاتب ، والوالدين في المنزل ، وحتى المتقاعدين الاستفادة من" الدروب شيبنج" فلا يهم عمرك أو مكان إقامتك أو حتى خبرتك ومع ذلك لازال هناك الكثير من الغموض حول نظام" الدروب شيبنج"حيث تنتشر المعلومات الجيدة في جميع أنحاء الإنترنت ومن الصعب معرفة ما الذي ينجح وما لا ينجح إذا لم يكن هذا الأمر إشكالياً بما فيه الكفاية فإن جزءًا كبيرًا من تلك المعلومات قد تكون غير صحيحة

وأحيانًا ، قد تشك في المعلومات التي تقرأها فأنت لا تريد نظريات غير مؤكدة بل تريد نصيحة عملية من قدامى الممارسين لطريقة " الدروب شيبنج" والذين نجحوا فى تحقيق اهدافهم وهذا النوع من النصائح ليس من السهل دائمًا الحصول عليه

وهذا هو السبب وراء كتابتى لهذا الدليل خصيصًا لأشخاص مثلك الأشخاص الذين يرغبون في السعي بجدية إلى العمل بنظام " الدروب شيبنج" ولكن لا يعرفون كيفية البدء

وهدفنا هناهو تقديم نوع مختلف ومميز من الارشادات ولا نستعرض نظام " الدروب شيبنج" لاتخاذه نظام سريع للثراء ولكن بدلا من ذلك يمكن اعتباره نظام لتقوية قدراتك العملية من خلال اضافة قيمة لمجال معين

ولقد جمعت فى هذا الدليل كل المعلومات اللازمة الى تحتاج لمعرفتها عن هذا النظام لذلك فان هذا لا يعتبر دليل للمبتدئين انما يتضمن بجانب المبادىء الاساسية على ايضا الخطوات التى ستتبعها عند العمل بهذا النظام

وقد قمت بتغطية جميع النقاط الهامة التى تخص نظام "الدروب شيبنج" فى هذا الدليل من اول اختيار مجال التسويق المناسب حتى انشاء إستراتيجية التسويق الرقمي وستجد معلومات حول كيفية دمج شركتك وإعداد موقع ويب والبحث عن منافسيك وأخيرًا سأتناول أيضًا بعض المشكلات التي قد تواجهها كأن تكون مثلا غير متاكد مما إذا كان هذا مورد مخادع ام لا وساساعدك فى معرفة كيفية الحصول على شعار مصمم بجودة عالية

و إذا كنت ترغب في معرفة جميع المعلومات اللازمة لإنشاء نشاط تجاري باستخدام نظام " الدروب شيبنج" فهذا الدليل سيفيدك كثيرا وسأعرض كل شيء خطوة بخطوة وأريكم بالضبط ما يجب فعله .

كيفية استخدام هذا الدليل

هذا الدليل يفترض أنك لا تملك أي معرفة سابقة بشأن نظام "الدروب شيبينج" لذا فانه يساعدك في معرفة كيفية انشاء نشاط تجاري خاص بك ولقد تم تصميم هذا الدليل ليكون مرشدًا زمنيًا يوضح لك خطوة بخطوة كل ما تحتاج إلى القيام به لبدء نشاطك التجاري ساقوم فى البداية بعرض المفاهيم الأساسية الخاصة بنظام "الدروب شيبينج" ثم بعد ذلك بالبناء على هذا الأساس والتحدث عن المفاهيم الاكثر تقدمًا
ولهذا السبب أوصيك بالقراءة من البداية إلى النهاية بدلاً من تخطى بعض الصفحات لانك اذا فعلت ذلك فقد تفوتك بعض المعلومات الهامة

حتى إذا كنت تعتقد أنك تعرف كل شيء في موضوع معين فأنا أشجعك على قراءة كل قسم لان هناك الكثير من المعلومات المجمعة الهامة في هذا الدليل وتتطلب قراءة تفصيلية (وإعادةالقراءة) للحصول على أقصى استفادة منها ومن اجل تحقيق أفضل النتائج فانا أوصي بقراءة الدليل بأكمله مرة واحدة ثم مرره مرة أخرى أثناء تنفيذ كل خطوة وبهذه الطريقة ستكون لديك بالفعل المعرفة اللازمة للبدء ويمكنك استخدام هذا الدليل كمرجع عندما تنتهى من العمل قد تجد نفسك تعود إلى الفصول السابقة لتذكر الأفكار والمصطلحات ويعتبر هذا الامرمفيد كثيرا فى الواقع لذلك فأنا أوصي بذلك لانك كلما فهمت كل خطوة جيدا كلما اصبحت اكثر إستعدادا لبدء أعمالك التجارية الخاصة .

قبل ان نبدأ فى عرض المفاهيم الاساسية لهذا النظام يجب عليك ان تعرف اولا ما هو نظام " الدروب شيبنج" ؟

نظام" الدروب شيبنج"او ما يعرف بعملية "اسقاط الشحن " او "نظام الربح بالعمولة" هو نوع من انواع البيع بالتجزئة ولكن فى هذا النظام لاتحتاج الى وجود مخزون من المنتجات لديك وانما تقوم بشراء المنتجات من مورد خارجى ثم يتم شحن المنتجات مباشرة إلى المستهلك.

بالنسبة إلى عملية تخزين المنتجات وتجهيزها فلن تكون مسئولية صاحب العمل فى نظام" الدروب شيبنج" ولكن سيكون المورد الذى يمثل الطرف الثالث فى هذه العملية هو المسئول عن المنتج وتجهيزه

يعتبر نظام عمل " الدروب شيبنج" مثالياً لأصحاب المشاريع والاعمال لأنه لا يتطلب نفس القدرالذي يتطلبه نظام البيع بالتجزئة التقليدي فانت لست مضطرًا إلى تاسيس شركة فى مبنى او دفع النفقات العامة و توفيرمنتجات المخزون ولكن بدلاً من ذلك يمكنك فتح متجرا على الإنترنت وشراء بالجملة من الموردين الذين لديهم منتجات ومخازن بالفعل .

ويعتبر صاحب العمل الذى يعمل بهذا النظام مسؤول بشكل أساسي عن كسب العملاء وتنفيذ الطلبات مما يعني أنك ستكون وسيطًا فعليًا فى هذه العملية وبالرغم من ذلك ستحقق قدر كبير من الربح من خلال ترميز المنتجات التي تبيعها واضافة علامة تجارية خاصة بك عليها لذا نجد إنه نظام عمل بسيط ويمكن أن يكون مجزيا للغاية.

وهناك الملايين من رجال الأعمال الذين اقبلوا على العمل بنظام" الدروب شيبنج" لأنه يتطلب جهد وتكلفة اقل عند البدء وربما هذا هو سبب اهتمامك وأفضل خبر للجميع حيث انه باستخدام " الدروب شيبنج" يمكنك بناء نشاط تجاري دائم على المدى الطويل من خلال الكمبيوترالمحمول (اللاب توب) مباشرةً

وبالطبع هناك العديد من العيوب والمزايا لهذا النظام ومن المهم أن تعرفها جيدا قبل بدء نشاطك التجاري الخاص بالتجارة الإلكترونية وبمجرد فهم إيجابيات وسلبيات " الدروب شيبنج" فإن تعلم كيفية العمل بهذا النظام بنجاح سيكون سهلا للغاية .

مميزات نظام الدروب شيبنج

سهولة البدء فى العمل به

من السهل البدء في العمل بنظام " الدروب شيبنج" فانت لست بحاجة إلى أن تكون خبيرًا في مجال الأعمال للبدء بل انك في الواقع لا تحتاج حتى إلى أي خبرة تجارية سابقة وإذا كنت تأخذ بعض الوقت لتعلم الأساسيات فيمكنك البدء بسرعة وتعلم الباقي أثناء المتابعة
إن العمل بنظام" الدروب شيبنج" سهل جدا لأنه يتطلب القليل جدا منك فلا تحتاج إلى مكان لتخزين المنتجات أو الى فريق عمل لمساعدتك ولا داعي للقلق بشأن التخزين أو الشحن أيضًا ولا يتعين عليك حتى قضاء وقت معين كل يوم في متجرك لذا فان هذا النظام سيدهشك لانه لن يحتاج منك للكثير من التجهيزات خاصة عند البدء فى العمل به .

كل هذا يعني أنه يمكنك بدء عملك اليوم فانت لست بحاجة إلى قضاء أشهر حتى يصبح كل شيء جاهزًا بل يمكنك البدء في الحصول على كل شيء وتشغيله في غضون ساعات وستحتاج إلى معرفة بعض المفاهيم الأساسية والأدوات والموارد المناسبة وهذا هوالسبب في كتابتنا لهذا الدليل وبمرور الوقت سوف تكتسب المعرفة التي تحتاج إليها لبدء نشاطك التجاري الخاص

نظام " الدروب شيبنج" يتميز بسهولة الانطلاق والتطور فلا يحتاج نموذج نشاطك التجاري إلى التغيير كثيرًا بل بالعكس سيكون عليك تركيز العمل اكثر في مجال المبيعات والتسويق من اجل تطوير عملك ولكن ستبقى يومًا بعد يوم تعمل بنفس الطريقة وتتمثل إحدى مزايا "الدروب شيبنج" في أن التكاليف لا ترتفع بشكل كبيرعند حسابها ولهذا السبب من السهل الاستمرار في تطور وزيادة العمل بمعدل سريع جدًا فليس عليك تعيين فريق عمل ضخم أيضًا ولكن يمكن أن تحتاج الى فريق عمل محدود جدا مستقبليا او حتى يمكنك القيام بكل شيء تقريبًا بنفسك

"دروب شيبينج" لا يتطلب الكثير من رأس المال :- لأن البدء في العمل بنظام " الدروب شيبنج" يحتاج القليل من المال حيث انه يمكنك البدء باستخدام الحد الأدنى من الأموال ويمكنك إنشاء نشاط تجاري بالكامل من الكمبيوتر المحمول مباشرةً ولن تحتاج إلى إجراء أي استثمارات عالية المستوى حتى مع نمو أعمالك وستكون تكاليفك منخفضة إلى حد ما خاصة عند مقارنتها بنفقات العمل التقليدية

نظام عمل "دروب شيبينج" يتميز بالمرونة هذه الخاصية التى يتمتع بها النظام تعود بفائدة كبيرة عليك لانك من خلال العمل بهذا النظام ستكون مديرا لنفسك وستضع القواعد الخاصة بك لذلك فانه يعد من أكثر الوظائف مرونة وسهولة والتي يمكن لأي شخص العمل به .

فعند العمل بهذا النظام ستستطيع العمل من المنزل من خلال كمبيوتر محمول فقط ويمكنك العمل في الأوقات التى تناسبك وهذه خاصية مثالية لرجال الأعمال الذين يريدون عملًا يناسبهم فلن تضطر الى بذل مجهود كبير لإنجاز الأمور ولكن بدلا من ذلك يمكنك العمل بالطريقة التى تلائمك

كما يمكن اعتباره نظام مرن لأنه يوفر لك مساحة كبيرة لاتخاذ القرارات التي تناسبك كما انه يمكنك بسهولة من تحديد قائمة المنتجات الجديدة متى شئت ويمكنك ضبط وتعديل استراتيجياتك فى العمل فى الوقت الذى تريده حتى إذا كنت في إجازة فيمكنك تنظيم كل شيء لتشغيله أثناء غيابك

سهولة ادارة عملك والتحكم به من خلال نظام "دروب شيبنج"

نظرًا لأنه لا يتطلب منك تنفيذ العديد من الالتزامات بل انه يمكنك من إدارة كل شيء بأقل قدر من المتاعب والجهد وكما ذكرت مسبقا يمكنك أن تقوم بادارة كل شيء بنفسك وإذا كنت ترغب في ذلك وبعد ايجاد موردين للمنتجات وإعداد كل شيء فأنت في الغالب ستكون مسؤول فقط عن واجهة المتجر الخاص بك عبر الإنترنت

عيوب نظام الدروب شيبنج

ارباح العمل بنظام (دروب شيبنج) يمكن ان تكون محدودة :- من اكثر سلبيات نظام عمل

"الدروب شيبنج" هو أن ارباحه محدودة لذا فانه يجب عليك ان تتوقع تحقيق ارباح منخفضة خاصة فى البداية ولكن هذا لا يعني أنه لا يمكن أن يكون مربحًا ولكن يجب أن تدرك أن نسبة الربح من بيع المنتج في بعض المجالات قد يكون صغيرًا

وتمثل هذه المشكلة ضررا خاصة عندما تكون " الدروب شيبنج" في بيئة تنافسية فائقة وعندما تكافح ايضا من أجل جذب انتباه العملاء ولا يمكنك تحقيق الأرباح التي تريدها وإذا اخترت مجال مبيعات مناسب ستحقق ارباح أكبر خاصة فى المجالات الاقل تنافسا وسيكون لديك عائد مادى أفضل ولكن عادةً ما تكون الارباح جيدة للغاية لهذا السبب تعتمد نظام عمل" الدروب شيبنج" على قدر كبير من المبيعات لتكون مربحة.

نظام عمل الدروب شيبنج يجعل عملية طلب الشراء اكثر تعقيدا :- **قد يبدو نظام عمل " الدروب شيبنج" فى البداية انه بسيط ويتمثل فى ثلاث نقاط وهى طلبات المشترين ثم دورك كوسيط ثم قيام الموردين بتوفير المنتجات لك ومن ثم قيامك ببيعها للمستهلك ولكن بالرغم من ذلك فستجد بعض المشكلات التى ستواجهك لاحقا خلال العمل بهذا النظام فعلى سبيل المثال إذا كنت تستورد منتجات من موردين متعددين فقد تواجه بعض المشكلات فقد يستخدم كل من مورديك طريقة شحن مختلفة مما يمثل مشكلة بالنسبة لك ولعملائك على حد سواء و يمكن أن تصبح التكاليف عالية كما أن شحن العديد من المنتجات يمكن أن يمثل مشكلة**

وسيكون لدى الموردين المختلفين أيضًا طرق وانظمة متعددة جاهزة لمعالجة المشاكل المتوقع حدوثها و نظرًا لأنك مضطرًا لإدارة التفاعل مع مورديك لذا يمكن أن يصبح هذا أمرًا صعبًا بالنسبة لك

نظام دروب شيبينج لا يمنحك قدرا كبيرا من التحكم:- **فعندما يتعلق الأمر بتخزين المنتجات وتنفيذ الطلبات والشحن فإن الأمور تخرج عن يديك تمامًا وهذه واحدة من عيوب" الدروب شيبنج"وهى أنك لا تملك الكثير من السيطرة على جوانب معينة من عملية " الدروب شيبنج" وعليك أن تعتمد على الموردين للقيام بكل شيء بشكل صحيح والعمل بسهولة وهذا الافتقار إلى السيطرة يمكن أن يكون امرا مزعجا عند بعض رواد الأعمال ولكنه عادة لا يمثل مشكلة**

كبيرة بالنسبة لهم

هذا يعني أنه عندما يحدث خطأ او مشكلة ما قد يكون من الصعب معالجتها وحلها مباشرة فعندما تسير الأمور بشكل صحيح فانه يعتبر نظام رائع ولكن عندما تحدث مشاكل لدى الموردون فعليك فقط الانتظار حتى يتم حلها ويمكن أن يتسبب ذلك في بعض الأحيان في وجود مشاكل فى الاحتفاظ بالعملاء ولكن مع السيطرة على الضررالذى يمكن ان يحدث ستتمكن من الحد من المشكلات والحفاظ على اعداد كبيرة من العملاء إلى أدنى حد ممكن .

" الدروب شيبنج" يجعل خدمة العملاء أكثر تحديا وهذه مشكلة أخرى تحدث عندما يحدث خطأ فى الطلبات أو يفشل الموردون نظرًا لأنك تعتبر بمثابة وسيط او مجرد واجهة للمتجر وقد يكون من الصعب ترتيب الطلبات وكما ذكرت سابقًا ليس لديك الكثير من التحكم ويمكن أن يؤدى هذا الى صعوبات عندما يتعلق الأمر بجانب تقييم العملاء للمنتجات

وايضا واحدة من أسوأ عيوب دروب شيبينج هو أنه عليك أن تتحمل شكاوى العملاء من المنتج لذا فانه على الرغم من قيامك بدورك بشكل صحيح الا انه من الممكن ان تواجه مشاكل إذا كان الموردون يواجهون مشكلات

هل يعتبر نظام عمل "الدروب شيبنج" مناسبا لك ؟

كما ذكرنا سابقا فإن نظام دروب شيبنج مثل اى نظام عمل له ايجابيات وسلبيات ايضا مما يعنى انه ليس مناسبا للجميع خاصة بالنسبة للاشخاص الذين يبحثون عن نظام عمل سريع الثراء فلن يستطيعوا فعل ذلك عن طريق نظام دروب شيبنج واذا كنت تسعى لاتخاذه نظام عمل لتحقيق ارباح هائلة سريعة فانه لن يعتبر مناسبا لك

وبالرغم من انه يمكن لاى شخص انشاء نشاط تجارى خاص به بنظام الدروب شيبنج ولكن سيظل هناك الكثير من المخاوف التى ستراودك عند التفكير بالعمل بهذا النظام مثل :-

- لا أعرف إذا كان لدي وقت كافى للبدء فى ادارة نشاط تجاري خاص

- لا أريد المخاطرة بالتخلى عن وظيفتي اليومية

- لا أرغب في العمل بجد وبذل جهد على دروب شيبينج والتي اقل أداء بها سيكون من 5

إلى 9 ساعات على الاقل

ولكن الجيد فى هذا النظام من العمل هو انه يمكنك من وضع القليل او الكثير من المنتجات على متجرك كما تريد وفيما يلى سوف نعرض طريقتين شائعتين فى هذا النظام

- اتخاذ نظام دروب شيبنج كنوع من العمل الاضافى

ما هى الميزة الاساسية التى يتسم بها نظام دروب شيبنج ؟ نظرا لانه نظام مرن ولا يتطلب الكثير من راس المال فانه يعتبر الوظيفة المثالية الاضافية لاى شخص ويلجأ الكثير من اصحاب الاعمال للعمل بنظام دروب شيبنج بجانب عملهم الاساسى الذى يوفر لهم دخل ثابت لذلك فانه ليس عليك ان تتخلى عن وظيفتك اليومية من اجل تحقيق حلمك فى ان تصبح رائد اعمال

ومصدر القلق الأول هنا هو أن صاحب العمل اليومى الخاص بك سوف يمنعك من شغل عمل جانبي ولكن فى الواقع نجد ان العديد من الشركات لا تعترض على مثل هذا العمل الاضافى وللتاكد من انك لست معرضا للمسائلة او لن يقع عليك اى ضرر بخصوص هذا الشان فانه عليك ان تسال عن سياسة شركتك في الأنشطة التجارية الجانبية ومراجعة أي اتفاقيات قد وقعتها وانت بذلك بالتأكيد تريد ضمان عدم وجود تضارب في المصالح ولكن اذا تاكدت من عدم وجود اى معارضة فانك ستكون فى الطريق الصحيح .

لست بحاجة إلى تخصيص الكثير من الوقت والجهد لكى تحقق فائدة وأرباح من "دروب شيبينج "مما يعني أنك ستتمكن على الأرجح من العمل بهذا النظام بدون أي عوائق واذا كنت تشعر بالقلق حيال ما اذا كانت وظيفتك اليومية ستاخذ كل وقتك وسوف تجعل اداؤك فى عمل "دروب شيبنج " أدنى من المستوى فلا تقلق لانه ليس عليك أن تقضى الكثير من الوقت فى هذا العمل بل على العكس يمكنك يمكنك قضاء ساعتين يوميا فقط بهذا العمل الاضافى وتحقق نجاحا فيه

ومع ذلك نجد انه من المهم معرفة حدودك فإذا كنت تعمل بشكل منتظم في العمل اليومي وتجد صعوبة فى توفير الوقت ولديك مسؤوليات يومية مهمة اخرى تقوم بها فقد لا تتمكن

من منح نشاط "دروب شيبينج" الاهتمام الذي تحتاج إليه لان عملية إسقاط الشحن او الربح بالعمولة والذى يطلق عليه "دروب شيبنج" لا يتطلب الكثير ولكنك تحتاج إلى وضع خطة عمل جادة فيه وتخصيص وقت محدد في يومك من أجل ذلك

وفي معظم الحالات قد يستغرق الأمر قليلًا من إدارة الوقت ووضع جدول زمنى محدد والكثير من تجار التجزئة الذين يعملوا بنظام دروب شيبينج يتمكنوا من إدارة وظائفهم الرئيسية والجانبية بسهولة لذا فلن تحتاج إلى النوم 3 ساعات في الليلة أو تخطي وجبات الطعام لكى تعمل بهذا النظام وتحقق نجاح فيه ولكن يجب عليك تحديد جدول زمني يناسبك وتلتزم به دينياً

اتخاذ نظام دروب شيبينج كمؤسسة للتجارة الإلكترونية بدوام كامل

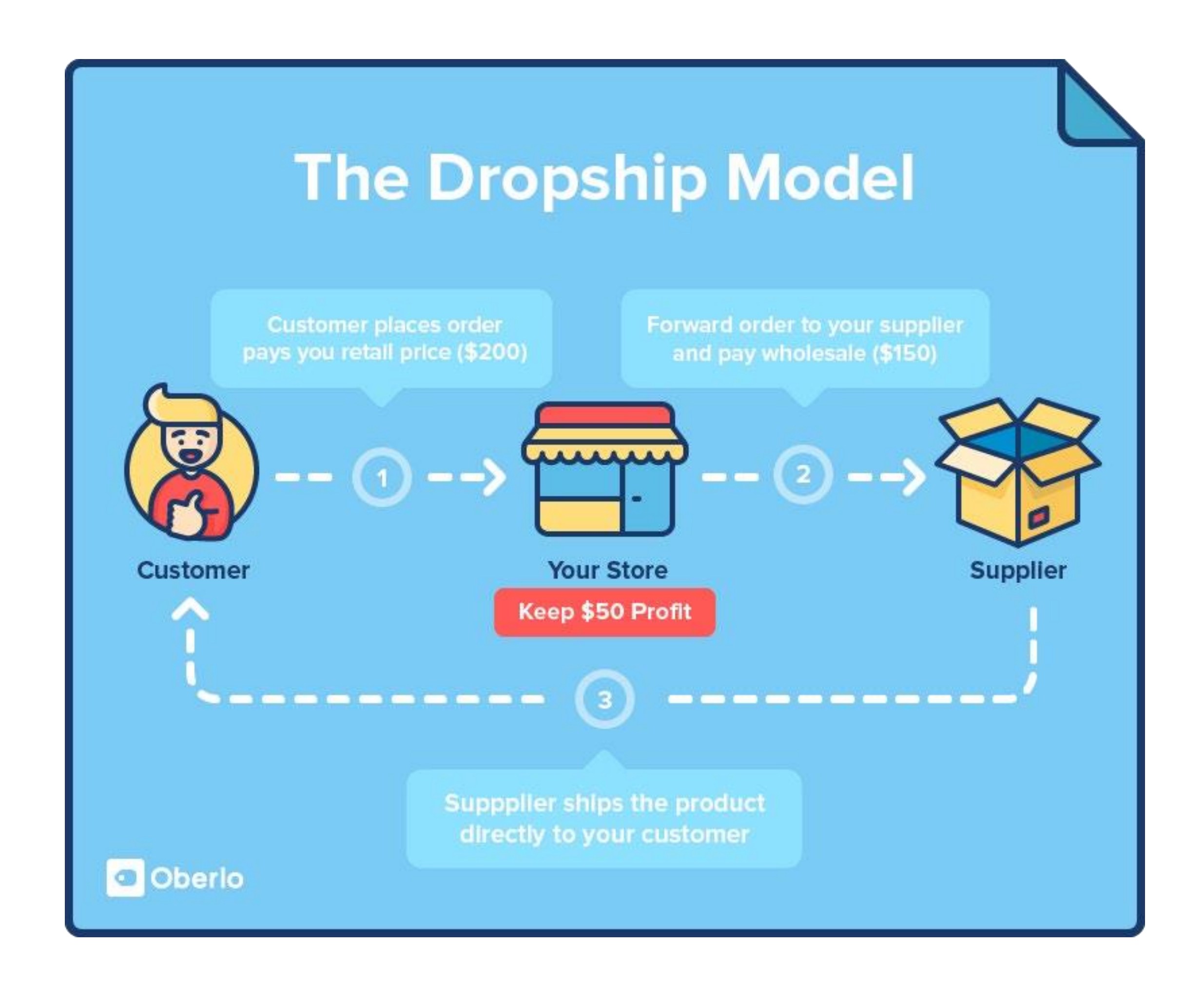
واحدة من اهم فوائد "دروب شيبينج" هو المرونة حيث انه يمكنك من تطوير نشاطك التجاري بشكل كبيرًا أو محدود كما تريد ويختار العديد من اصحاب الاعمال القيام بذلك بجانب وظيفتهم الرئيسية ولكنه أيضًا يمكن الاعتماد عليه واتخاذه كعمل دائم ومنفرد واذا اردت ان تكون تاجر تجزئة بدوام كامل يمكنك تنفيذ ذلك بنجاح

ومن السهل زيادة نشاطك التجاري من خلال "دروب شيبينج" مما يعني أنه يمكنك تنمية نشاطك التجاري بسرعة كبيرة مع الحفاظ على انخفاض التكاليف فبعد الوصول إلى العملاء والحصول على ما يكفي من المبيعات يمكنك اتخاذ "دروب شيبينج" عمل دائم بدلا من العمل عليه جزء من الوقت او بصورة اضافية والاهم من ذلك كله هو انه يمكنك تحقيق ذلك بأي سرعة تريدها
ومن الواضح أن هذا سيتطلب المزيد من العمل ولكن العائد يستحق ذلك وبمجرد معرفة كيفية العمل فى نظام "دروب شيبينج" بشكل فعال فلن تقلق بشأن الإيرادات غير الثابتة وتعمل شركة التجارة الإلكترونية الناجحة بشكل جيد وبانتظام ، وقد تشعر فى بعض الاحيان وكأنك تحقق دخل منخفض ولكن بما أنها لا تستهلك الكثير من الوقت فبإمكانك أيضًا أن تشغل عمل جانبى بينما لا تزال تعمل صاحب عمل (بائع تجزئة) بدوام كامل

ربما تفكر الان فى ان تتفرغ للعمل بنظام "دروب شيبينج" بدوام كامل ولكن هناك الآلاف من قصص النجاح المتعلقة باصحاب الأعمال الذين بدأوا مباشرة مثلك تماما بجانب عملهم الاساسى.

مفهوم نظام دروب شيبنج

لقد تناولت من قبل شرح مفهوم نظام "دروب شيبينج" او عملية "اسقاط الشحن" او ما يطلق عليه ايضا نظام "الربح بالعمولة " ولكنك قد لا تعرف بالضبط الية العمل فى هذا النظام وإليك نظرة عامة خطوة بخطوة حول عملية "دروب شيبنج" بأكملها وساعرض ادق التفاصيل الخاصة بهذه العملية وسوف اذكر ايضا ما يواجهه العميل (ولماذا يهم)

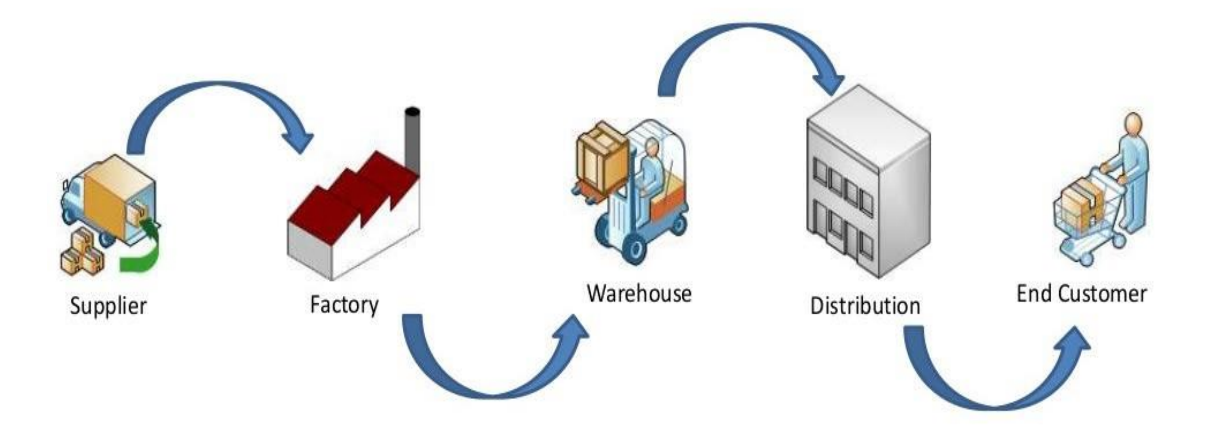


توضيح الية سلسلة توريد المنتج

في هذا الدليل سترى مصطلح "سلسلة التوريد" كثيرًا يبدو وكأنه لغة صناعية خيالية لكنه يشير ببساطة إلى كيفية انتقال المنتج من المورد إلى العميل وسنستخدم هذا لمناقشة الية عمل نظام الدروب شيبنج

ما المقصود بسلسلة التوريد

هى عملية نقل المواد الخام والمعلومات والاموال والخدمات من موردين المواد الخام من خلال المصانع والمخازن حتى تصل الى المستهلك



وتكون انت و بائع التجزئة تمثلان طرف واحد فى عملية دروب شيبينج ولكى تكون عملية ناجحة يجب على هذه الأطراف المتعددة ان تعمل جميعها معًا في تسلسل منظم وهو ما يسمى بسلسلة التوريد والتى تتكون من الشركة المصنعة ، والمورد ، وتاجر التجزئة .

يمكن تقسيم سلسلة التوريد إلى 3 خطوات أساسية:

1. المصنع ينتج السلع ويبيعها بالجملة للموردين وتجار الجملة

لنفترض أن المصنّع A ينتج زجاجات المياه و بعد أن يتم الانتهاء من تصنيعها يتم بيعها بالكامل للموردين وتجار الجملة الذين يقومون بإعادة بيع الزجاجات لتجار التجزئة

2. الموردين وتجار الجملة يقوموا ببيع المنتجات لتجار التجزئة

يقوم بائع تجزئة مثلك بالبحث عن مورد لنوع معين من المنتجات ثم يدخل بائع التجزئة والمورد في اتفاقية للعمل معًا



وهناك ملاحظة صغيرة وهى تتمثل فى انه بالرغم من إمكانية الشراء مباشرة من الشركات المصنعة للمنتج الا انه غالبا ما يكون أسهل بكثير الشراء من الموردين بدلا من ذلك لانك ستجد ان الحد الأدنى من متطلبات الشراء لدى معظم الشركات المصنعة يمكن أن

يكون عاليا نوعًا ما كما ستكون مسئول ايضا عن تخزين المنتجات وشحنها.

لذلك قد يبدو من الأسهل الشراء مباشرة من الشركة المصنعة ، ولكنك ستستفيد أكثر من الشراء من الموردين (واضافة علامة تجارية بسيطة خاصة بك).
كما أن الموردين مناسبون لأن العديد منهم متخصصون في مجال معين لذلك يمكنك بسهولة العثور على نوع المنتجات التي تحتاجها وهذا يعني أيضًا أنه يمكنك البدء في البيع بسرعة فائقة.

3. تجار التجزئة يقوموا ببيع المنتجات للمستهلكين

لا يبيع الموردون وتجار الجملة مباشرة للجمهور وهنا ياتى دور عمل بائع التجزئة حيث يمثل بائع التجزئة االوسيط النهائي بين المنتج والمستهلك.

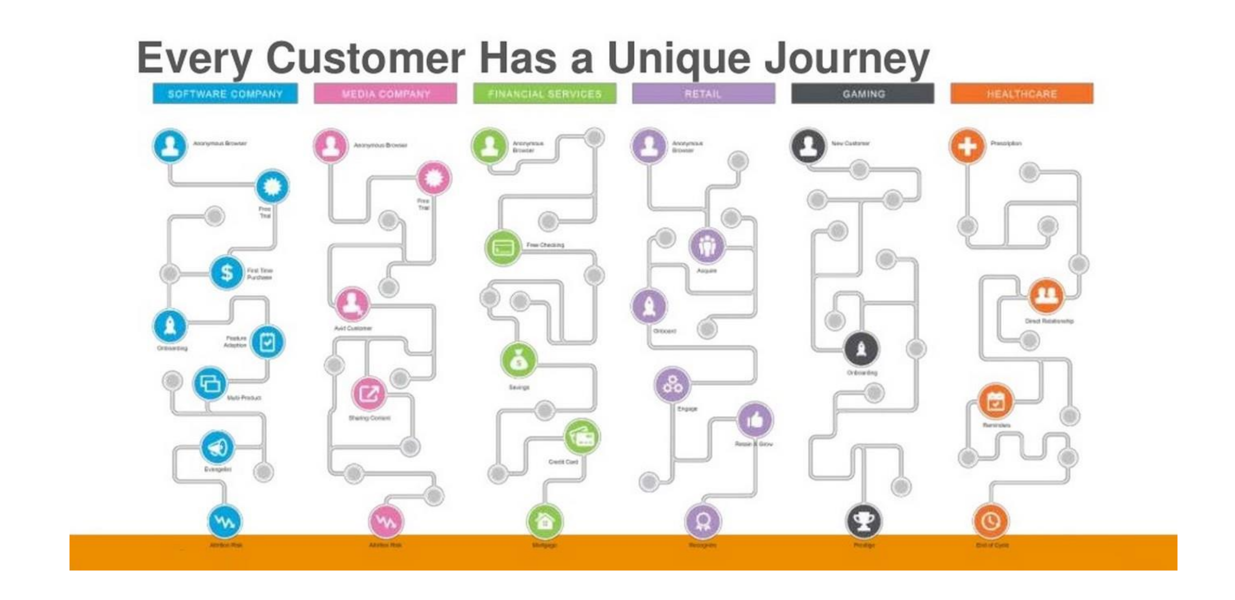
يوفر تجار التجزئة واجهات متاجر عبر الإنترنت يشتري منها المستهلكون المنتجات بعد أن يكون المنتج قد تم ترميزه بالفعل من قبل بائع الجملة ويقوم بائع التجزئة بتمييز المنتج مرة أخرى ووضع السعر النهائي من خلال "الترميز" ويجب تحديد سعر يغطي سعر تكلفة المنتج ويحقق لك ربحًا
هذا هو مفهوم سلسلة التوريد بأكملها من البداية إلى النهاية وعلى الرغم من انه بسيط ولكنه اساسى في مجال الأعمال.

ربما لاحظت أنني لم أشير إلى أي طرف معين بصفته القائم بعملية دروب شيبنج لانه لايمثل دورًا محددًا ولكن عمليه دروب شيبينج او "اسقاط الشحن " هى ببساطة عملية شحن المنتجات لشخص آخر و يمكن للمصنعين والموردين والتجار أن يكونوا من الناحية الفنية مسئولون عن عملية "دروب شيبنج"

في هذا الدليل سوف اوضح كيفية بدء نشاط تجارة التجزئة بنظام "دروب شيبنج" او بعبارة أخرى سأوضح لك كيف تصبح التاجر الذي يشتري منتجات من تجار الجملة ليبيعها للجمهور مما يعني أنك ستبيع عبر موقع ايباى أو موقع الويب الخاص بك من خلال واجهة متجرك الخاص على الإنترنت.

ما هي تجارب واراء المستهلكين؟

من المؤكد انك قمت بشراء منتجات عبر الإنترنت مئات المرات من قبل ولكن ربما لم تفكر أبدًا في هذه التجربة وبصفتك مستهلك فانك لا تحتاج إلى التفكير في الأمر ولكن بصفتك تاجر تجزئة يجب عليك ان تقوم بذلك .



يمكن لتجار التجزئة أن يتعلموا الكثير من خلال التفكير في التجربة المثالية للعميل عند الطلب من بائع تجزئة و قد يبدو هذا واضحًا ولكن إذا كان هناك أي عوائق في تجربة العميل فقد يتسبب ذلك في مشكلة بالنسبة لك كتاجر تجزئة لذلك من المهم معرفة اراء المستهلكين

وللتوضيح اكثر دعنا نتظاهر بأنه لديك عمل ببيع زجاجات مياه فانسى وهناك موقع يسمى FancyWaterBottles.com وتاجر جملة لزجاجات المياه العالمية في ما يلي الشكل الذي ستبدو عليه عملية الطلب من وجهة نظر العميل:

1 يضع العميل A طلبًا للحصول على زجاجة ماء على FancyWaterBottles.com ويتلقى رسالة تأكيد عبر البريد الإلكتروني فورًا لعملية الشراء.

2. بعد مرور بضع ساعات إلى يومين ، يتلقى العميل "A " إشعارًا بأن الطلب قد تم شحنه يتضمن الإشعار معلومات التتبع حتى يعرف العميل "A " مكان تواجد الطرود الخاصة به تمامًا أثناء الرحلة.

3. العميل A يحصل على المنتج الذى قام بشراؤه (زجاجة الماء)

إنها نفس العملية التي مررت بها في كل مرة اشتريت فيها أي شيء عبر الإنترنت وهذا يبدو أساسيًا و لكن هناك جانبان مهمان من هذه التجربة

أولاً الأمر بسيط كل ما يجب على العميل القيام به هو طلب المنتج ودفع ثمنه ثم يتم اعطاء كل المعلومات الاخرى اللازمة للتوصيل مثل البريد الإلكتروني لتأكيد الطلب ومعلومات التتبع إليهم بكل سهولة .

وهذا يقودني إلى نقطتي الثانية وهى الراحة حيث نجد ان تجربة الشراء هى عملية مريحة للغاية في كل شيء فقد تستغرق عملية الشراء عبر الإنترنت دقائق معدودة فقط ويمكن للعملاء تصفح أي موقع لمتاجر التجزئة في وقت فراغهم وإذا سار كل شيء بطريقة صحيحة فلن يضطر العميل إلى التعامل مع أي شخص وسيبذل جهد بسيط جدا من اجل شراء المنتج والحصول عليه

هذه التجربة تشبه إلى حد كبير شراء زجاجة ماء من داخل مخزن كبير للزجاجات المختلفة مع فحصها وانتقائها بنفسك جيدا وهى عملية بسيطة ولا تثير أي مشكلات وهذا هو السبب الرئيسى الذى يدفع عددا كبير من الناس الى الشراء عبر الانترنت ولذلك يجب عليك ان تقدم واجهة مميزة لمتجرك حتى توفر لعملائك نفس مستوى الراحة والرفاهيةعند قيامهم بالشراء من خلالها .

وفى النهاية لا ينبغي على العميل أن يلاحظ أبدًا أن هناك أطرافًا أخرى بجانب بائع التجزئة فعندما تشتري شيئًا عبر الإنترنت فستفكر "اشتريت زجاجة ماء من منتجات فانسى المعروفة ولا تفكر في المكان الذي حصل فيه بائع التجزئة على المنتج أو من قد يكون شحن طلبك.

ومن اجل تسهيل عملية الشراء يجب ألا يكون العميل على علم بجميع المراحل التي يمر بها المنتج لان الطلب الذى سيحصل عليه فى النهاية سيحمل فقط العلامة التجارية الخاصة بمتجرك وكل ما يهتم به العميل هو ان تقوم بتجهيز طلبه وشحنه اليه .

هذه هي الطريقة التي يجب أن تبدو عملية دروبشيبينج من وجهة نظر العميل من الناحية المثالية الآن دعنا نكسر ما يحدث على الطرف الآخر.

ما هى المراحل الغيرملحوظة بنظام دروب شيبنج

ذكرنا سابقا ما يجربه العميل عند اجراء الشراء من المتاجر التى تعمل بنظام دروب شيبنج ولكن ما هى مراحل نظام دروب شيبنج الاخرى التى لاتظهر للعميل ؟ في ما يلي نظرة عامة على هذه العملية

1- يضع العميل A طلبًا للحصول على زجاجة ماء على موقع FancyWaterBottles.com ويتلقى رسالة تأكيد بالبريد الإلكتروني لاتمام عملية الطلب ولنفترض أن الإجمالي وصل إلى 14.95 دولارًا.

تتلقى موقع FancyWaterBottles رسالة تأكيد البريد الإلكتروني نفسها بالإضافة إلى رسالة دفع العميل ويتم اجراء هذا من خلال برنامج تلقائي يرسل التأكيد لكل من المشتري والبائع

2- يقوم موقع FancyWaterBottles بارسال طلب الحصول على المنتج من مصنع زجاجات المياه العالمى وهناك يتلقى مندوب المبيعات الطلب ويقوم بارساله بعد ذلك ويتم تحصيل رسوم الشراء من بائع التجزئة.

على سبيل المثال لنفرض أن الشركة العالمية المصنعة للزجاجات العالمى تتقاضى 12.95 دولارًا لكل زجاجة ماء سيدفع بائع التجزئة هذا المبلغ والفرق هو الربح الذي يحققه بائع التجزئة على سبيل المثال سيحصل بائع التجزئة على ربح قدره 2 دولار

3 - تقوم شركة الزجاجات العالمية بشحن المنتج

على الرغم من أن بائع الجملة يقوم بشحن المنتج إلا أن العبوة ستاخذ علامة فانسى التجارية وسيظهر اسم زجاجات مياه فانسى على الفاتورة وقسيمة التعبئة (هذا يعني أن العميل سيصله فى النهاية اسم بائع التجزئة على المنتج) ثم يقوم بائع الجملة بإرسال فاتورة وتتبع المعلومات إلى بائع التجزئة

4- يقوم بائع التجزئة بإرسال معلومات الشحن إلى العميل وبهذا ينتهي دور بائع التجزئة في عملية الطلب

5- يتلقى العميل المنتج الذى طلب شراؤه ويستمتع بزجاجة المياه

هذه سلسلة التوريد في نظام دروب شيبنج ويمكنك أن ترى كيف يجب على كل من بائع التجزئة وتاجر الجملة والشركة المصنعة أن يعملوا معاً بشكل منظم ومتسلسل وعندما يتم ذلك بشكل صحيح ستكون عملية بسيطة وسهلة بالنسبة لجميع الاطراف المشاركة بها

ومن اهم النقاط التي أريد التأكيد عليها هي أنك كبائع التجزئة ستكون مسؤول فقط عن القيام بخطوتين وهما كالتالى :-

إرسال الطلبات إلى المورد ومعلومات الشحن إلى المستهلك وفي بعض الأحيان يجب أن تكون مسؤولاً عن أشياء أخرى مثل دعم العملاء ولكن إذا تم كل شيء بطريق صحيحة فإن هاتين الخطوتين هما كل ما عليك القيام به

كيفية البدء فى العمل بنظام الدروب شيبنج

قد يبدو نظام العمل وكانه عمليه معقدة فى البداية ولكن بمجرد معرفة كيفية العمل بنظام "الدروب شيبنج" ستجد إنها عملية سهلة وبسيطة للغاية لكل المشاركين بها فانت كبائع التجزئة فى هذا النظام يمكنك أن تفعل كل شيء عن بعد دون الحاجة لان تلمس حتى منتج واحد

دعني أؤكد من جديد أنك لست بحاجة إلى أي خبرة سابقة في العمل لفتح واجهة متجر للعمل فى نظام الدروب شيبنج فالخبرة تفيد بالتاكيد ولكنها لن تكون ضرورية فى هذا المجال لذلك نجد العديد من رواد الاعمال المبتدئين لا يستطيعوا تحقيق احلامهم العملية فى تاسيس انشطة تجارية خاصة بهم لأنهم يعتقدون أنهم بحاجة إلى شهادة ماجستير في إدارة الأعمال أو خبرة لسنوات طويلة من اجل تنفيذ هذا الحلم ولكن فى نظام الدروب شيبنج نجد انه من مميزاته انه يمكنك العمل به مباشرة دون الحاجة لاى خبرة مسبقة

الأفضل من ذلك نجد ان هناك العديد من الوسائل التي تجعل "دروب شيبينج"أسهل من أي وقت مضى فعلى سبيل المثال يقدم هذا الفيديو المفيد بعض النصائح الرائعة حول كيفية البدء فى هذا النظام كما انه يوضح لك انه من الممكن ان يكون ليس لديك اى خبرة بهذا المجال ومع هذا تستطيع العمل به وتحقيق ربح بكل سهولة ايضا وسوف تحتاج إلى معرفة المهارات اللازمة للعمل بهذا المجال والتى ستكتسبها اثناء العمل به وستكون صعبة في بعض الأحيان لكنني أعتقد أنها ذات قيمة كبيرة

وكما ذكرت سابقًا لا تحتاج إلى الكثير من الموارد لبدء العمل بنظام دروب شيبينج والآن بعد أن فهمت ما هو دروب شيبينج تابع القراءة لمعرفة ما تحتاجه للبدء فى العمل بهذا النظام



ما الذى تحتاجه للبدء فى العمل بنظام "دروب شيبنج"

وبعد ان تعرفت على مفهوم العمل بنظام دروب شيبنج فمن المؤكد انك تريد البدء فى تاسيس نشاط تجارى خاص بك باستخدام نظام دروب شيبنج وقد بدا لك واضحا مدى سهولة هذا الامر واصبحت مستعدا الان للتنفيذ لذا سأخبرك بما تحتاجه للبدء فى العمل بنظام دروب شيبنج

ونظرًا لأن نظام البيع بالتجزئة من خلال الدروب شيبنج يتم بشكل كامل عبر الإنترنت فلن تضطر إلى إنفاق الكثير من المال ولكنك ستحتاج إلى التخطيط الجيد والتفكيرالمنظم

وهناك بعض المفاهيم الخاطئة حول ما يحتاجه المرء لبدء نشاط تجاري ناجح وقد يخبرك العديد من الأشخاص انك ستحتاج فقط الى بائع جملة وانشاء موقع ويب والبدء في البيع لكن هذه طريقة غير صحيحة للبدء فى العمل حيث نجد ان الشركات التي تتخذ هذا النهج في كثير من الأحيان يكون مصيرها الفشل

> **ببساطة هناك طرق صحيحة و اخرى خاطئة عند البدء فى ممارسة أعمالك بنظام دروب شيبنج إذا كان هدفك الرئيسى هو كسب ارباح سريعة فسوف يؤثر هذا على عملك بشكل سلبى وهذا ما جعلنى اتبنى وجهة نظر مختلفة تتمثل فى فكرة أن تجار التجزئة الذين يعملون بنظام دروب شيبينج يجب أن يكون هدفهم الاول هو تلبية احتياجات العملاء فى مجال محدد .**

بطبيعة الحال ستحتاج إلى أدوات وموارد معينة للبدء ولكن ستحتاج أيضًا إلى تعلم مفاهيم جديدة وتطوير طريقة التفكير الصحيحة وستحتاج إلى التفكير جيدا في الطريقة التي تريد بها إعداد نشاطك التجاري والأهداف التي تريد تحقيقها.
وسنعرض الان كل الاهداف التى يجب تحقيقها من اجل انشاء نشاط تجارى ناجح قائما على نظام الدروبشيبنج وساقوم بشرحها تفصيليا فى الفصول التالية من الدليل ولكن الآن دعونا نلقي نظرة عامة عليها

القيمة

قبل أن تقوم بالبحث عن الموردين (وقبل حتى اختيار مجال العمل المناسب) تحتاج إلى التركيز على القيمة وهذا الهدف ساوضحه بالتفصيل عبر هذا الدليل لاهميته الكبيرة



فى الحقيقة لا تهتم العديد من الشركات العاملة في نظام دروب شيبنج بالقيمة وقد اكتسب نظام دروب شيبينج سمعة سيئة إلى حد ما لأن العديد من تجار التجزئة فى هذا النظام يحاولون فقط الفوز على منافسيهم من خلال تقديم منتجات رخيصة الثمن ومما زاد الامر سوءا استخدام الشركات العاملة بنظام دروب شيبنج أحيانًا إلى طرق غير شرعية وشائكة من اجل بيع المنتجات واثناء المنافسة مع الشركات الاخرى وكل هذا دفع الناس إلى الاعتقاد بأنه نظام عمل غير مشروع لكن هذا فى الواقع غير صحيح على الاطلاق

ان العمل بنظام دروب شيبينج مثله مثل اى نشاط تجاري آخر يجب عليك معرفة اساسياته قبل البدء كما هو الحال عند ممارسة اى عمل تجارى غيره ولكن للاسف نجد العديد من العاملين بنظام دروبشيبنج لا يهتموا بمثل هذه المبادىء لا يأخذون الوقت

الكافي لبناء أساس قوي.

ولكن نجد ان التفكير في القيمة سيساعدك على بدء نشاط تجاري ناجح وسيساعدك على التميز عن منافسيك والأهم من ذلك أنك ستركز على أهم جانب من جوانب أي نشاط تجاري سواء كان نشاط دروب شيبينج أو غير ذلك.

أفضل طريقة للتركيزعلى القيمة هي أن تكون الاساس الذى يقوم عليه نظام نشاطك التجاري من البداية و لذلك يجب أن يضيف كل عمل تقوم به قيمة لجمهورك بطريقة ما

إذا كانت القيمة هي أولويتك الأولى فسوف تستطيع جذب انتباه الكثير من العملاء والمستهلكين وسيؤدى ذلك الى نجاح واستمرار نشاطك التجارى عن غيره من الشركات التى تسعى فقط لتحقيق ارباح سريعة

أتساءل كيف يمكنك أن تجعل القيمة هى اهم أولوياتك فى العمل؟ حسنًا هناك بعض الأسئلة المهمة التي تحتاج إلى طرحها على نفسك قبل القيام بأي شيء آخر:

- من الذي تحاول مساعدته؟

- ما نوع الأشخاص الذين تريد الوصول إليهم وماذا يريدون؟

- ما هي المجالات التي يمكن أن تضيف إليها قيمة؟

- ما هي أنواع المنتجات التي يريدها العملاء في مجالى؟

- كيف يمكنني وضع احتياجات عملائى فى مقدمة اولوياتى ؟

باختصار وجدنا ان أفضل طريقة لتوفير القيمة هي الاستماع إلى العملاء الحاليين ومعرفة ما يريدون ومن ثم تقديمه لهم ومهمتك هي أن تمنح العملاء أفضل تجربة ممكنة.

إن الحفاظ على القيمة واعطاؤها اولويه فى العمل له فوائد كبيرة وتؤثر بشكل ايجابى على اعمالك التجارية كما ان العمل بهذا المبدأ سوف يساعدك على :

- **اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم**
- **تنمية قاعدة عملاء أوفياء**
- **التميز عن منافسيك**
- **جعل عملك فريدًا وجديرًا بالثقة**

خلال هذا الدليل سوف تجد شرح مفصل عن اهمية إضافة القيمة ومن المهم ألا يغيب عن بالنا هذا الهدف اثناء العمل و من السهل ان تنغمس فى بدء نشاط تجاري ولكن عليك أن تتذكر اهمية الاحتفاظ بالقيمة أولاً.

المجال المناسب

هل سبق لك أن تساءلت لماذا العديد من الشركات التى تعمل بنظام دروب شيبينج غير ناجحة؟
في بعض الأحيان يمكن أن يبدو الأمر وكأن تجار التجزئة لا يستطيعوا الصمود لفترات طويلة ويمكن أن يكون الأمر غير مشجع في البداية ولكن هناك أخطاء شائعة يقوم بها عدد كبير من العاملين بنظام دروب شيبنج

واحد من اهم الأخطاء هو اختيار مجال عمل دروب شيبينج غير ملائم وهذا تفسيرصحيح لان أحد الأسباب الأكثر شيوعًا وراء فشل تجار تجزئة الدروب شيبنج في عملهم هو أنهم اختاروا المجال الغير مناسب

ولفهم سبب حدوث ذلك دعنا نفكر في بعض مجالات دروبشيبينج الشائعة:

- **اكسسوارات الهاتف (خاصة الحافظات)**
- **الملابس**
- **منتجات التجميل / مستحضرات التجميل**

- الكتب
- وسائل الترفيه (مثل الأفلام والموسيقى وما إلى ذلك)

ربما تكون قد رأيت الالاف من الشركات التجارية المختلفة التي تقدم نوعًا واحدًا على الأقل من هذه الأنواع من العناصر وتعتبر هذه مشكلة فى حد ذاتها لان هذه المجالات كلها بها منافسة عالية للغاية

اذا تناولنا مثلا تجار التجزئة دروب شيبينج التي تبيع اكسسوارات الموبايل ستجد انك إذا كنت ترغب في شراء حافظات او اكسسوارات هاتفية عبر الإنترنت فانه يمكنك الاختيار من بين آلاف وآلاف الشركات من Etsy إلى eBay وفي كل مكان بينهما هناك عدد كبير جدًا من مخازن حافظة الهاتف التي يمكنك الاعتماد عليها.

وإذا كنت ترغب في بيع حافظات الهاتف فستضطر إلى الدخول فى منافسة مع المتاجرالتى تعمل بنظام دروب شيبنج والتي تتواجد فى هذا المجال منذ سنوات وستضطر إلى عمل دعايه واعلانات بشكل كبير وتأمل في جذب عملاء واختيار الشراء منك

والأهم من ذلك أنه من الصعب إضافة قيمة حقيقية إلى مجال مثل هذا لذلك فانه عند استخدام دروبشيبنج فأنت تختار في الغالب من نفس المنتجات التي يشتريها المنافسون وهذا يعني أنه عليك اتباع نهج مختلف تمامًا لإضافة قيمة.

إن مجال المنتجات الذى تختار العمل فيه بنظام دروبشيبينج هو عامل محدد حاسم للقيمة فإذا اخترت مجال أقل شهرة فهناك احتمال كبير أن تتمكن من التقدم في هذا المجال المناسب ولكن إذا اخترت مجالا اكثر شهرة فسيكون من المستحيل تقريبًا التمييز بينك وبين منافسيك (الذين اكتسبوا شعبية اكثر وعملوا به فترة اطول) .

وبطبيعة الحال ، فإن تحديد المجال المناسب يمثل اهم قرار يمكن اتخاذه فى اى عمل ولكن يبدو أن العديد من الشركات التي تتعامل بنظام دروب شيبنج تتجاهل هذا الامر تمامًا يفترض معظم اصحاب الاعمال فى نظام الدروب شيبنج انه يمكنهم اختيار اكثر المجالات شهرة ومقدرتهم على تحقيق مبيعات هائلة بها

وعند اختيارك مجالا مناسبا للعمل به فان هناك الكثيرمن الامور التى يجب أخذها بعين الاعتبار وهذا هو السبب في أنني خصصت الفصل الثالث من الدليل لمساعدتك في كيفية اختيار مجال مناسب للعمل فيه بنظام دروب شيبنج

المنتجات الاكثر طلبا

بعد أن تتاكد من اختيارك للمجال المناسب ياتى الوقت لاتخاذ الخطوة التالية وهى التفكير في أنواع المنتجات التي ستعرضها فى متجرك.

ان الأمر ليس بسيطًا فلا يجب عليك اختيار منتجات دروب شيبينج التي تبدو شائعة ومنتشرة ولكن من أجل إنشاء نشاط تجاري ناجح يجب عليك اختيار منتجاتك بعناية وتعتمد فى ذلك على ما يريده الجمهور واحتياجاته.



ويجب عليك مرة اخرى أن تفكر في القيمة وبالرغم من النظر إلى المنتجات الأفضل مبيعًا يعد خطوة جيدًا للبدء ولكن لا يعتبر هو الهدف الاساسى فى اختيارك للمنتج بل يجب عليك التأكد من أن المنتجات التي تقدمها لها قيمة كبيرة لقاعدة عملائك وهناك العديد من المنتجات الشهيرة على متاجر الدروب شيبنج التى تختفى شعبيتها وقيمتها مع الوقت ولكن اذا اعتمدت فى اختيارك على المنتجات ذات القيمة العالية فستتمكن من بقائها لفترة اطول

في الوقت نفسه تحتاج إلى تحليل اتجاهات المنتجات واستخدامها لصالحك وإذا ازدهرت بعض المنتجات على مدار الأشهر القليلة الماضية فربما تُباع على نحو جيد للغاية
سأوضح لك لاحقًا في هذا الدليل كيفية تحليل المؤشرات وتحديد المنتجات الأفضل لك
وبمجرد بدء استخدام منتجات دروب شيبينج ، فقد تقرر تغيير الانواع التي تقدمها وفقًا لاحتياجات جمهورك وذلك بهدف البدء بقوة وتقديم مجموعة من المنتجات التي ستؤثر على نجاح عملك واستمراره
وأخيرًا ، ضع في اعتبارك أن اختيار المنتج عملية مستمرة وأنت بحاجة إلى البقاء على اطلاع دائم على الاتجاهات الحديثة في مجالك الخاص ومن ثم تعمل على تغيير وتطوير واجهة متجرك وفقًا لذلك
ولهذا السبب ساعرض استراتيجيات محددة لمساعدتك فى البحث عن المنتج المثالى حتى تقوم باستخدام هذه الاستراتيجيات على أساس منتظم لتطوير متجرك وزيادة مبيعاتك ولتحسين الاداء العام

نظام عمل موثق

يشترط معظم الموردين وتجار الجملة ان يتم التعامل ودمج عملهم وادراجه بشكل قانوني وفي الواقع إذا لم يتم إدراجه فلن يعرض لك معظم تجار الجملة أسعارهم أو تفاصيل أخرى هذا هو مدى أهمية ذلك

تذكر ان الأعمال التجارية القائمة بنظام دروب شيبينج مثلها مثل اى نشاط تجارى اخر يجب أن يلتزم بالعديد من القواعد نفسها التى نلتزم بها فى الأعمال التقليدية وبالرغم من ان اعمال نظام دروب شيبينج تتم من خلال الإنترنت ولكن لا يزال يتعين إجراءها وفقا للقانون
وإذا لم تلتزم بهذه القواعد المهمة فستواجه مشكلات لذلك من الأفضل توثيق هذه الاعمال من الناحية القانونية قبل التعامل مع الموردين.

THE TOP 8 ADVANTAGES OF INCORPORATION

01 Business Longevity
02 Limited Liability
03 Lower Tax Rate
04 Tax Deferral
05 Offset Losses
06 Payout Options
07 Securing Funding
08 Tax Exemptions When Selling

LEGALLOGIK

سأتناول هذا الأمر بمزيد من التفصيل في الفصل الخامس ولكن في الوقت الحالي تذكر أنه في مرحلة ما سيتعين عليك قضاء بعض الوقت للتأكد من أن نشاطك التجاري قانوني وجيد.

الموردين

كما توقعت من قبل فإن الحصول على الموردين وتجار الجملة يمثل امرا ضروريا للغاية نظرًا لأنك ستحصل على منتجاتك مباشرة من الموردين ومن المؤكد أنك تريد العمل مع الشركات التي تتمتع بسجل رائع وتواصل قوي.

وستحتاج إلى تخصيص بعض الوقت الجدي والنظر في هذا الامر من العملية لانك بالطبع لا ترغب في اختيارأول تاجر جمله امامك ولا ترغب أيضًا في التواصل مع المورّدين الأكثر شيوعًا الذين يمكنك العثور عليهم باستخدام بحث Google.

سيتعين عليك تقييم خياراتك ومقارنة الأسعار والتأكد من إمكانية وصولك إلى منتجات دروب شيبنج التي تحتاج إليها وهناك أيضًا بعض البروتوكولات التي ستحتاج إلى اتباعها عند الاتصال بتجار الجمله واتخاذ الترتيبات اللازمة معهم.

الفصل الثامن مخصص بالكامل لمساعدتك في العثور على الموردين لذلك فلا تقلق بهذا الشان وسوف اوضح كل شيء تحتاج إلى معرفته حول اختيار الموردين المناسبين لشركتك.

خطة العمل

هناك عنصر رئيسي آخر تحتاج إليه هو وضع خطة للعمل والمقصود بمصطلح "خطة العمل" هو وضع رؤية ونظام لنشاطك التجاري وخطوات قابلة للتنفيذ لتحقيق هذه الرؤية.

لست بحاجة إلى تخطيط كل ما ستفعله ولكن يجب أن تكون لديك فكرة عن كيفية التعامل مع نشاطك التجاري الجديد لذا فانت تريد الحصول على تصور عام عن نظام العمل ثم تتطرق الى التفاصيل الصغيرة بعد ذلك

فيما يلي بعض الامور التي يجب وضعها في الاعتبار:

- **الحصول على المبيعات**
- **اتخاذ زاوية معينة في مجالك**
- **استراتيجيات التسويق الرقمي**
- **تطوير متجرك عبر الإنترنت**

هذا هو الوقت المناسب لطرح الأسئلة الصعبة حتى تتمكن من الاستعداد لنفسك فعلى سبيل المثال ماذا لو لم تحقق اى نجاح بعد 6 أشهر من العمل ؟ او حتى بعد مرور عام ؟ ليس من الجيد التفكير في مثل هذه الامور ولكن القيام بذلك قد ينقذك من الفشل الذريع

سؤال آخر قد ترغب أن تسأله لنفسك وهو الى اى مدى اريد ان يتطور عملى فى السنوات القادمة؟وهذا هو السؤال الأكثر عمومية الذى يمكن أن يساعد في توجيه الرؤية الخاصة بك

إذا كنت تعرف بالضبط ما تريد فستتمكن من اتخاذ خطوات نحو تحقيق ذلك كلما قمت بتحديد اهدافك وافكارك فى العمل كلما ساعدك ذلك على صياغة خطة عمل افضل من اجل تحقيق المسار المثالي لنشاطك التجاري.

البدء فى العمل بنظام دروب شيبنج

حتى الآن لم تكن قادرًا على تحقيق اى نشاط خاص بك وأعلم ان هذا ليس امرا جيدا ولكن هكذا بدات الأعمال التجارية الأسطورية.

لكن الآن كل هذا سيتغير ستتمكن قريبًا من تطبيق المعرفة والاستراتيجيات التي اكتسبتها وتنفيذها عمليا

الآن يجب أن تعرف:

- المجالات التي تهتم بها
- أنواع المنتجات التي ترغب في تقديمها
- خطتك لمستقبل متجرك

الآن يمكنك البدء في إعداد عملك بشكل جدي أولاً ، سأتعمق في اختيار مجال مناسب لمتجرك



اذن لقد قررت أن تبدأ نشاطًا تجاريًا في تجارة التجزئة بنظام دروب شيبنج وتتساءل عما يجب فعله أولاً أول قرار كبير يتعين عليك اتخاذه هو تحديد ما هو مجال المنتجات التي يمكن العمل بها وتعتبر أفضل طريقة لضمان نجاح أعمالك هي التفكير بعناية

في اختيار المجال الانسب لك فى نظام عمل دروب شيبنج

ان تحديد المجال المناسب لك فى تجارة دروب شيبنج يعتبر امرا ليس سهلا فأنت تريد اختيار مجال للمنتجات مربح ولا يحتوي على قدر كبير من المنافسة و هذه هي الفكرة الأساسية عند الاختيار وسوف يساعدك البحث الصحيح على القيام بذلك ولكن الأمر سيستغرق بعض الوقت.

إذا كان لديك بالفعل مجالا فى ذهنك تريد العمل به فأنت بحاجة إلى تحليل ذلك المجال المناسب من وجهة نظر بائع التجزئة والنظر في مدى نجاحك في هذا المجال من ناحية أخرى إذا لم يكن لديك فكرة عن اى مجال جيد يمكنك العمل به فسوف اعرض كل الخطوات التى ستساعدك فى البحث عن أفضل المجالات التى يمكن العمل فيها بنظام دروب شيببنج لتسهيل خياراتك.

أعلم أنه من السهل العثورعلى أفضل مجال جديد وقضاء فترة ما بعد الظهر في إعداد متجر وفي الواقع هذا ما يفعله عدد كبير من العاملين بنظام دروب شيبنج فهم يرون اى مجالات منتجات تحقق مبيعات ضخمة وبدون تفكير يقومون باختيارها والعمل فى نفس المجال

ومع ذلك فان هذه ليست طريقة جيدة فقد تحقق نجاحًا سريعًا لفترة من الوقت ولكن بعد ذلك قد تشاهد عملك ينهار ويحدث هذا لكل رائد أعمال تقريبًا يندفع بدون تفكير نحو اكثر المجالات انتشارا وببساطة هذا النموذج من العمل لا يستطيع الاستمرار بل يفشل بالتاكيد وهدفي هو مساعدتك في إنشاء مهنة دائمة ومستمر للبيع بالتجزئة بنظام دروب شيبنج

إذا كنت ترغب في الحصول على دخل كبير ودائم من عملك بنظام دروب شيبنج فستحتاج إلى اختيار مجالك بعناية وفي الواقع يعتبر اختيار مجال معين أحد أهم القرارات التجارية التي ستقوم بها على الإطلاق لانه يمهد الطريق لكل شيء آخر يتبعه

فكر في الأمر جيدا لان المجال الذي تختاره سوف يؤثر على:

- **نوعية المنتجات التى تعرضها**
- **كمية المبيعات التى تحققها**
- **نوعية الموردين الذين سوف تتعامل معهم**
- **استراتيجيات التسويق التى تستخدمها**
- **مدى نجاح عملك فى نهاية المطاف**

إنه قرار هام ولا يمكن الاستخفاف به وفي كثير من الأحيان يدرك اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج ان المجال الذى اختاروه غير نشط ويجب عليهم العودة الى نقطة البداية وقد يكون هذا مضيعة هائلة للوقت والمال والموارد الأخرى المهمة خاصةً إذا كنت قد عملت فيه لفترة من الوقت.

وكلما زادت دقتك وتركيزك في اختيار مجالا جيدا كلما ادى ذلك الى ان يكون عملك أكثر ثباتًا وهذا الفصل يدور حول مساعدتك في العثورعلى أفضل مجال دروب شيبينج من اجل بدء نشاطك التجاري.

وأجد ان النجاح فى نظام عمل دروبشيبينج يتحقق من خلال طرح الأسئلة الصحيحة لذا دعنا نلقي نظرة على أهم الأسئلة التي تحتاج إلى طرحها على نفسك عند اختيار مجال عمل مناسب.

كيفية تقييم الأفكار الخاصة بمجال دروبشيبينج

ان اختيار المجال المناسب يمكن أن يكون امرا محيرا نوعا ما لان هناك الملايين من المجالات لذلك من الصعب معرفة أي منها سيكون مناسبا والذى زاد الامر تعقيدا أن العديد من تلك المجالات قد أنشأت أعمالاً ستتنافس معها بشكل مباشر وهنا ياتى سؤال المليون دولار وهو كيف يمكنك اختراق مجالا مربحا كمبتدئ؟

عندما تفكر في هذا قد يظهر لك ان كل مجال يكون مكتمل لكن هذا ليس صحيحًا لان هناك

مجالات لا تزال بحاجة حقيقية للمنتج

اما بالنسبة لخيارات الشراء فبعض المجالات لم يتم استغلالها بشكل كبير في حين أن هناك مجالات أخرى لها احتياجات قائمة على المنتجات التي يمكن أن يساعد متجرك فيها .

ومع ذلك قد يكون من الصعب معرفة من أين تبدأ في البحث عن الأفكار المناسبة لمجالات الدروب شيبنج أين تبحث؟ كيف تبدو؟ ما المعايير التي يجب عليك استخدامها للعثور على مجالات جيدة؟ بالنسبة للمبتدئين هذه أسئلة شاقة.

ويمثل تقييم المجال اهمية كبيرة فى نظام عمل دروب شيبنج يمكنك قضاء أشهر في اختيار أفضل مجال ولكن هذا ليس عمليًا تمامًا بالنسبة إلى الية العمل الموجودة فى نظام دروبشيبينج ولحسن الحظ هناك طرق يمكنك استخدامها لاختيار مجالات رائعة في غضون أسابيع (أو حتى أيام ، على الرغم من أنك لا يجب أن تتعجل)

وفي الأساس يجب عليك تحديد ما إذا كان المجال مناسبا على أساس ما يلي:

- مستوى المنافسة
- الطلب على المنتجات المتخصصة المادية
- توقعات المدى الطويل لشعبية المجال

إن من أفضل مجالات العمل فى نظام دروبشيبينج هى التى تتميز بمستوى منافسة منخفض اومتوسط وتزداد بها نسبة المبيعات للمنتجات و بالطبع لا توجد مجالات كهذه لذلك عليك معرفة كيفية تحقيق التوازن بين هذه المعايير وقد لا يكون التوازن الصحيح بالنسبة لك مناسبًا لصاحب مشروع آخر لذلك عليك التفكير بشكل نقدي حول العناصر الأكثر أهمية بالنسبة لك.

في ما يلي عملية بسيطة مؤلفة من خطوتين يمكنك استخدامها لبدء البحث عن المجال المناسب وتدور حول فكرة أن بعض المجالات أفضل للمنتجات المادية من غيرها وبعد تحديد هذه المجالات يمكنك طرح أسئلة أخرى لمساعدتك حصرها والتعرف عليها بشكل اكثر

الخطوة 1: البحث عن المجالات الاكثر انتشارا والتى لها معدل منافسة منخفض ابدأ من خلال إجراء بحث بسيط من Google عن "المجالات الشائعة" أو "المجالات منخفضة المنافسة" وسيكون عليك تضييق نطاق البحث كثيرًا ولكن هذه بداية أساسية وهامة ستفيدك كثيرا

51 Profitable SEO Niches to Dominate with Low Competition - ViperChill
www.viperchill.com/profitable-seo-niches/
Aug 25, 2016 - 51 Profitable **SEO** Niches to Dominate with Low Competition. Today I'm going to reveal some of the most interesting online niches where there is a lot of money to be made. These are niches which have a level of competition that allows you to compete, and fast.

Find Your Niche With My Secret To Finding Profitable Niches
https://www.matthewwoodward.co.uk › Tutorials
Nov 30, 2017 - Learn how to find a **niche** market with my research methods that finds ... to learn how to find proven profitable **niches** with **low competition**.

1038 Awesome High-Potential Amazon Niches 2018 | Jungle Scout
https://www.junglescout.com/blog/potential-amazon-niches-2018/
Dec 27, 2017 - Does not look like a very **competitive niche**, looking at the top sellers and ... There are a fair number of **lower** rated products in these top results.

How To Find Profitable Keywords (With No Competition) - RankXL
https://www.rankxl.com/how-to-find-profitable-keywords/
Jan 8, 2015 - Instead of going for **low**-hanging fruit, I'll aim for the ones with the ... I like to stay away from **competitive niches**; by that I mean **niches** that are ...

18 Low Competition Niche Site Ideas with Keywords | More from Your ...
morefromyourblog.com/25-low-competition-niche-site-ideas-with-keywords/
Mar 26, 2014 - FREE Niche site topic ideas! 18 **Low Competition Niche** Site Ideas with Keywords. Start making money today with this unprecedented FREE ...

Finding Your Niche in 20mins or Less, with 3 Simple Steps!
www.chrisducker.com/finding-your-niche/
Finding a **niche** and finding **niche** market keywords are important for aspiring ... This leads me to believe that because the organic **competition** is **low**, and there ...

عادةً عند البحث عن المجالات الشائعة ستظهر لك قوائم المنتجات المتخصصة االمنتشرة حاليًا أو التي يُتوقع أن تصبح شائعة في الأشهر القادمةهذه لديها الكثير من الإمكانات لكنها قد تجد اعداد كبيرة جدا من رواد الاعمال يعملون فى هذ المجالات

المجالات المنخفضة المنافسة بحكم التعريف لن تكون مزدحمة للغاية ولكن هذا قد يحد من مقدار ما يمكن أن تكسبه وعادةً ما يكون للمجالات التي تتمتع بمستويات منافسة منخفضة جدًا جمهورًا أصغر مما يؤدى الى اكتسابك قاعدة عملاء أصغر لنشاطك التجاري.

إضافةً إلى ذلك قد لا تكون بعض المجالات مناسبة للعمل فيها بنظام دروبشيبينج لذا ستحتاج إلى التأكد من أنك تبحث عن مجالات قائمة على المنتجات (على سبيل المثال ارتفعت شعبية مقاطع الفيديو التوضيحية ، ولكن لم يكن الفيديو التوضيحي منتجًا فعليًا لذا فإن عمل دروب شيبينج عليها غير وارد).

عندما تبحث عن المجالات المناسبة للعمل فأنت تريد التأكد من أنها تلبي بعض المعايير المهمة يمكنك فعل ذلك لاحقًا لكنني أشعر أنه من الأفضل ان تقوم به فى البداية وفيما يلي بعض الأسئلة التي يجب طرحها وهى كالاتى :-

"هل هذا مجال قائم على المنتج؟"

أولاً من الضروري أن تتأكد من أن المجال الذي تفكر فيه يحتوي على قدر كبير من المنتجات المادية المرتبطة به لان بعض المجالات مثل مقاطع الفيديو التوضيحية ، لا تحتوي على أي احتياجات قائمة على المنتج على الإطلاق وهناك مجالات أخرى لديها احتياجات قائمة على المنتجات ولكن ليس الكثير فعلى سبيل المثال المجالات التي تتعامل في الغالب مع المنتجات الرقمية مثل مجال العملات الرقمية المشفرة ليس كل ذلك عمليًا ومناسبا للعمل بالنسبة إلى نظام دروبشيبينج بسبب انخفاض كمية المنتجات المادية المتاحة.

عندما تقوم بمزيد من الأبحاث سترى أن بعض المجالات تكون بطبيعتها قائمة على تنوع المنتجات بها أكثر من غيرها فعلى سبيل المثال مجال الملابس مناسب للعمل فيه بنظام دروب شيبنج لأنها تقدم المزيد من تنوع المنتجات.

كلما زاد تنوع المنتجات التى تعرضها كلما كان ذلك أفضل أنت بالطبع لا ترغب فى بيع منتجات محدودة ومكررة ولكنك تريد الحصول على كمية جيدة من التنوع وهذا هو السبب الذى يجعل المجال المناسب القائم على تنوع المنتجات مؤثر بشكل كبير على نجاح نشاطك

التجارى بالدروب شيبنج فهو يساعدك على التطور والتوسع.

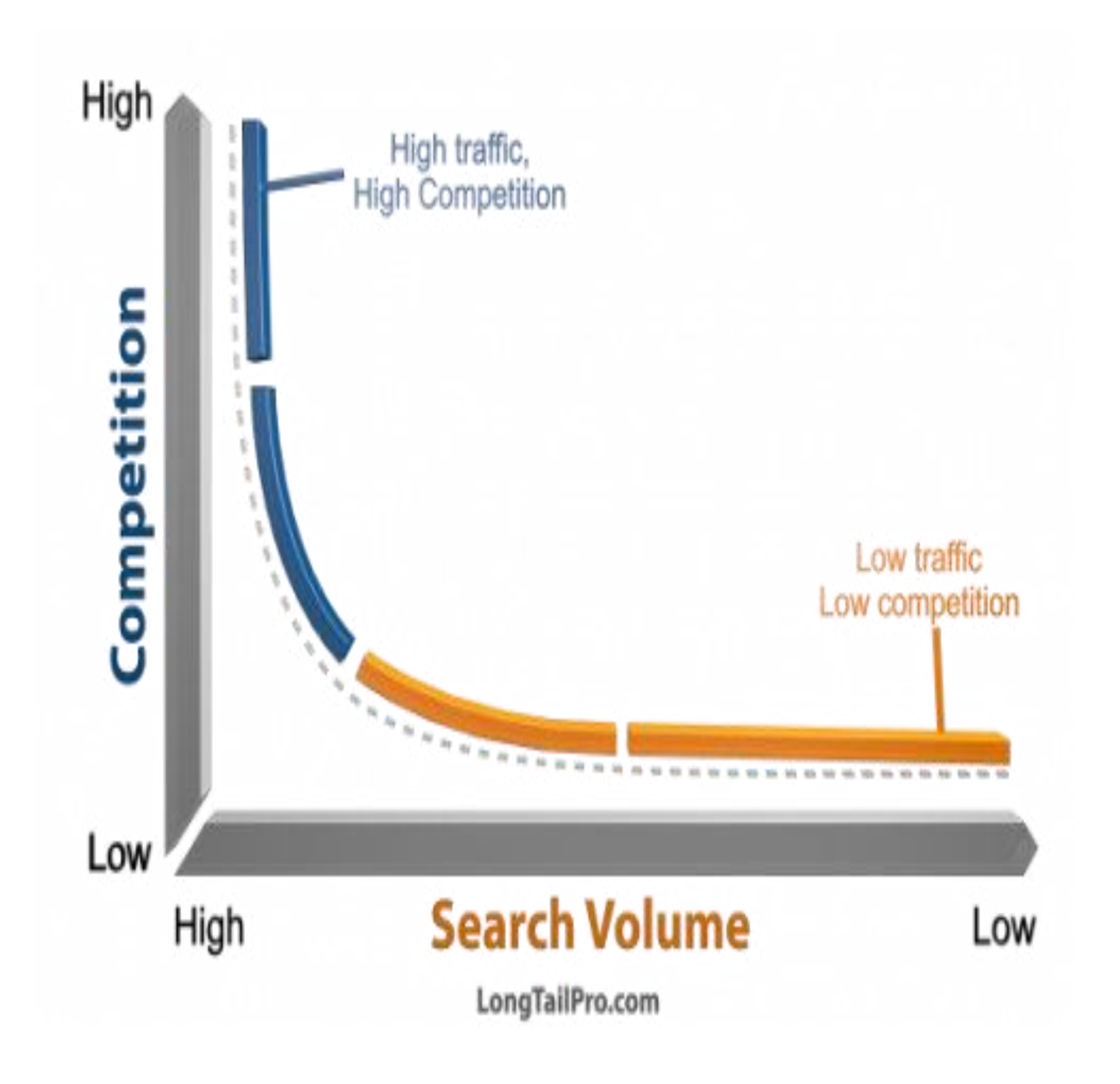
وقد يكون هذا المجال القائم على المنتجات صعبًا ايضا لانه نظرًا لوجود كمية كبيرة من المنتجات فسيرتفع بالتالى مستوى المنافسة به وإذا ابتعدت عن اختيار أكثر المجالات شيوعًا فيجب أن تكون قادرًا على العثور على بعض المجالات غير التنافسية إلى حدٍ كبير مع وجود كمية لا بأس بها من تنوع المنتجات

أخيرًا وليس آخرًا يجب ان تتأكد من سهولة الوصول إلى المنتجات لك ولعملائك كما ان المنتجات التى تطلب عادةً ما تكون صعب الاستفادة منها ولن تحقق نسبة الربح التى تريدها من نظام دروب شيبنج و يجب ان تضع فى اعتبارك ايضا ان المنتجات الغير معروفة والاكثر غموضا لن تلقى جاذبية واقبال كبير من الناس لشراؤها والقاعدة الاساسية هنا هو ان المنتج الذي يستقطب مجموعة واسعة من الناس داخل المجال هو منتج جيد ومناسب للعمل به بنظام دروب شيببنج

"ما مدى انتشار هذا المجال؟"

من الناحية المثالية أنت بحاجة إلى مجال لا يحظى بشعبية كبيرة ولكن أنت ترغب في اختيار مجال منتجات لها اهمية وتمثل احتياجا اساسيا لدى الكثير من الناس حتى تكون مناسبة وقادرة على تدعيم تجارة البيع بالتجزئة وفى بعض الأحيان سيتعين عليك تقديم تنازلات وهي مسألة معرفة كيفية تقديم تنازلات.

عند إجراء أبحاث متخصصة إذا وجدت مجالا واسع الانتشار بشكل كبير فاحذر من أنه قد يكون من الصعب اختراقه وبصفتك دروب شيبر (بائع تجزئة بنظام دروب شيبنج) جديدًا ستواجه التحدي المتمثل في إظهار علامتك التجارية وسيكون الأمر أسهل بكثير في المجالات الاقل منافسة (على الرغم من أن المجالات الكبيرة قد تكون مغرية وتبدو سهلة)

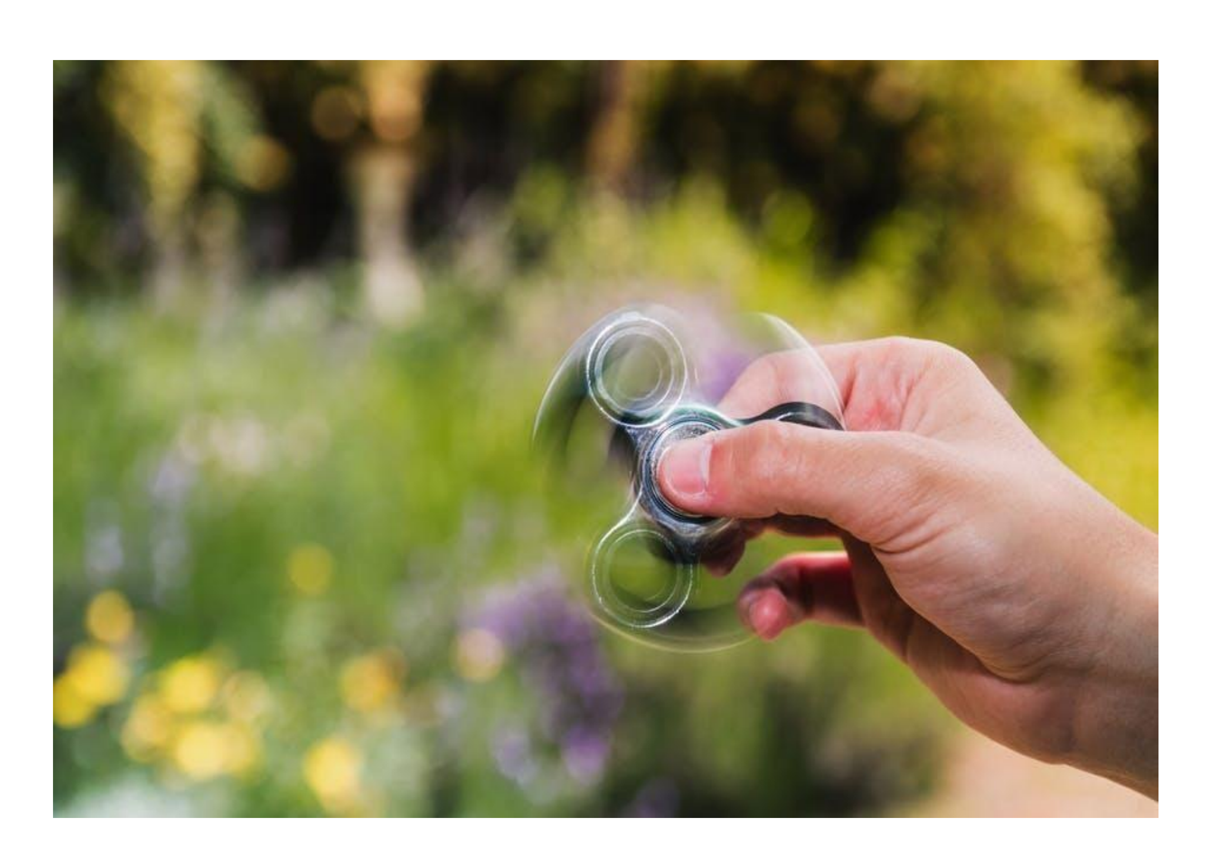


ستساعدك خطوات التقييم المتخصصة في هذا الفصل في العثورعلى المجال المناسب الذى لايكون مزدحما بالمنتجات وفى نفس الوقت غير فارغ منها وفي الفصل الرابع عندما تبحث عن المنتجات ستحصل على فكرة أكثر تفصيلاً عن مدى شعبية المجال الذي تختاره

"هل هذا المجال حديث الظهور ومؤقت؟"

فى كل عام نجد هناك عدة مجموعات من اتجاهات لمجالات جديدة والتي تظهر ثم تتلاشى في غضون أشهر و (أحيانا أسابيع) وتقبل الشركات بقوة للاستفادة من هذه الاتجاهات ولكن عندما تختفى الاتجاهات تتاثر الشركات وينهارالعمل بها ايضا

في الوقت نفسه يمكن أن يصبح الاتجاه الجديد هو المجال السائد الاكثر انتشارا وفي الآونة الأخيرة أصبحت المنتجات المتخصصة مثل الطائرات ، منتجات الغزل، المنتجات العصرية العملية كل هذا اصبح يحظى بشعبية كبيرة في غضون أشهر وسجلت تجارة دروب شيبنج في هذه المجالات معدلات بيع كبيرة ومع ذلك هناك دائمًا خطر ينطوي على الذهاب إلى أروع مكانة جديدة لذلك عادةً ما يكون من الأسهل اختيار مجال مناسب مؤقت.



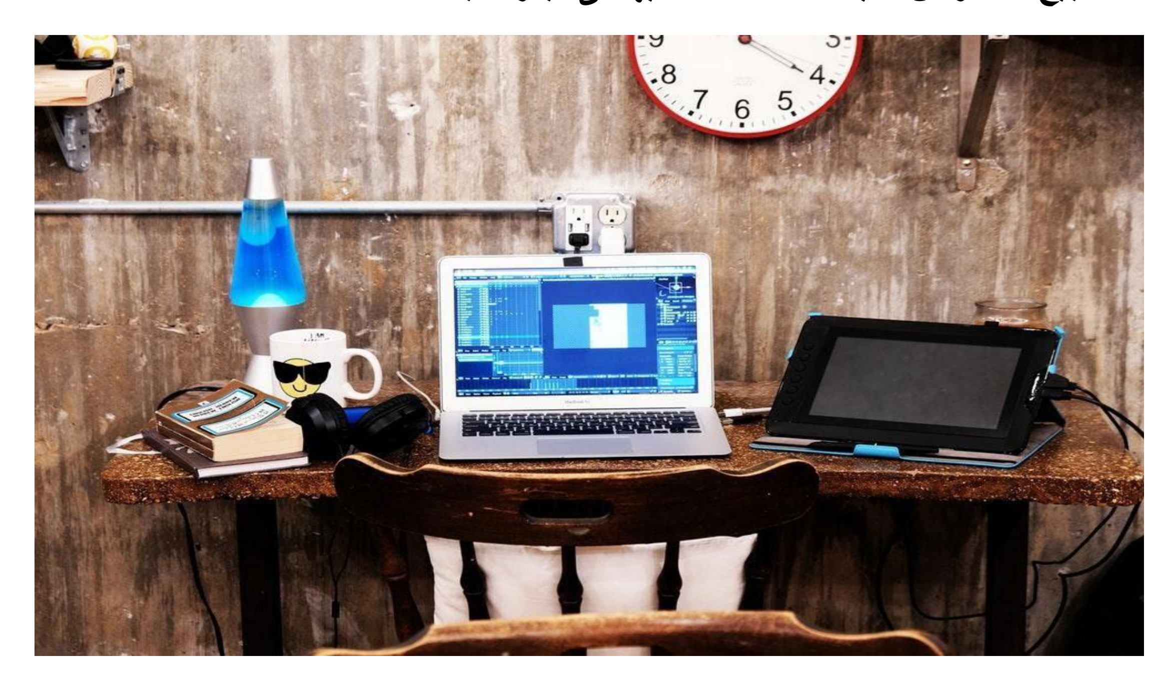
اذا وجدت مكانًا جديدًا نسبيًا فقد لا يكون من الجيد السعي وراءه ولكن يتعين عليك تقييم ذلك على أساس كل حالة على حدة ولكن كقاعدة عامة يجب أن تعطي االاولوية للمجالات المتبعة والمتعارف عليها فى المجتمع

"هل اشعر بانجذاب نحو هذا المجال؟"

أعلم أن هذا يبدو وكأنه سؤال غريب لأن العاطفة عادة ما تكون شيئًا جيدًا ولكن في هذه

الحالة يمكن أن يكون الكثير من الشغف ضارًا بحياتك المهنية.

لنفترض انك شديد الاعجاب بمنتج مصابيح لافا وهذا الشغف رائع لكنه لن يترجم بالضرورة إلى مبيعات ولا يمكنك بناء مهنة دروب شيبينج على مصابيح لافا التى تفضلها لأنه منتج محدود ولا يحقق مبيعات ضخمة لذا يمكن ان يكون لديك انجذاب كبير نحو منتج مصابيح لافا ولكن لا يمكنك الاعتماد عليها فى تجارتك بصفة دائمة



بالاضافة الى ذلك ، يمكن يؤدى انجذابك في كثير من الأحيان إلى منتجات معينة الى نتائج غير جيدة فى اثناء العمل و ربما لا تبيع منتجات متخصصة معينة بشكل جيد ولكنك تريد الاحتفاظ بها على أي حال لأنك شخصيا تفضلها وتعتقد أنها ستحقق نتائج جيدة لذلك يبدو أن الحصول على الكثير من الشغف أمر جيد إلا أنه يجب الا يؤثر كليا على اختيارك للمنتجات التى ستختار العمل فى بيعها

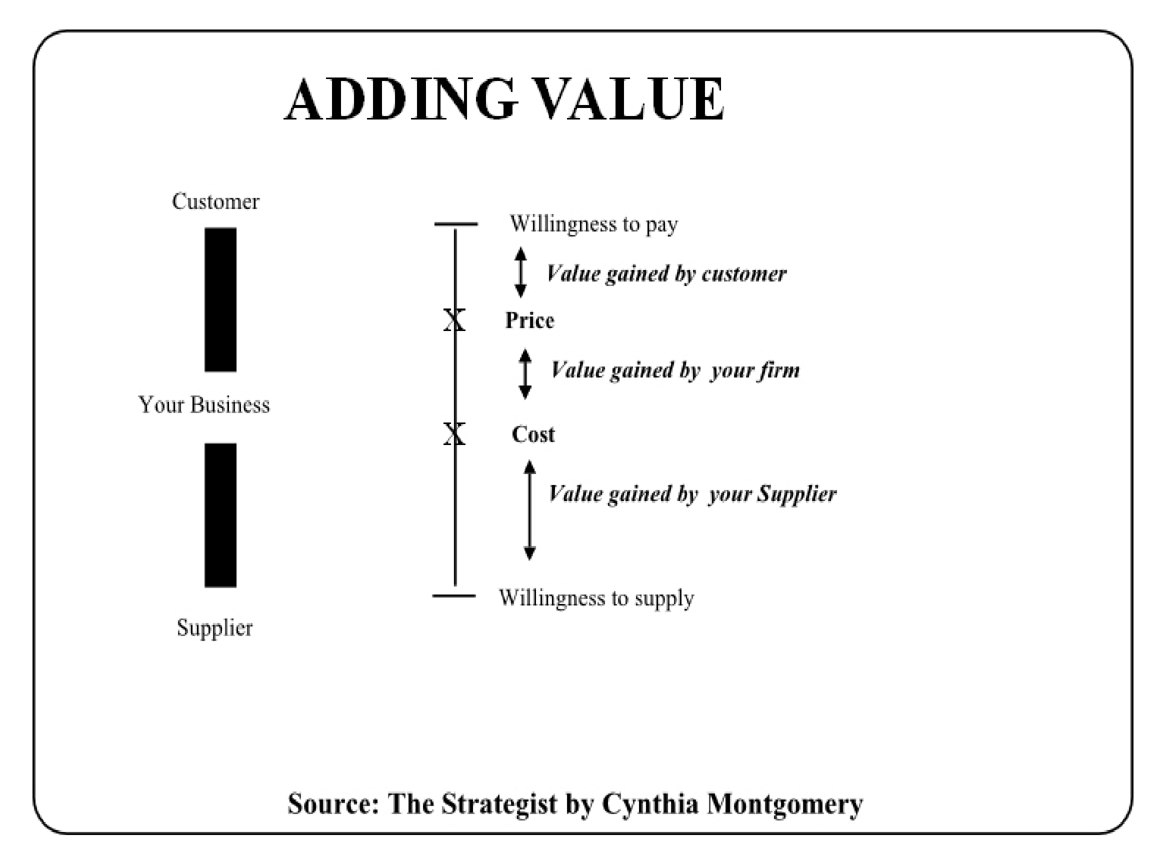
هذا لا يعني أنه لا يمكنك اختيار مجال المنتجات المفضل لك عند العمل فى نظام دروب شيبينج فإذا كنت قادرًا على تقييم هذا المجال بشكل موضوعي وإذا كان يبدو كأنه اختيار جيد فابحث عنه وقد تساعدك الاراء ووجهات النظر الاخرى على اتخاذ القرار الصحيح

انت تحتاج الى الابتعاد عن ميولك وانجذابك الشخصى لمجال معين وان تختار المجال المناسب بطريقة موضوعية وعملية اكثر وسيتعين عليك اتخاذ قرارات تجارية استنادًا إلى حقائق وأرقام ويجب أن تكون قادرًا على القيام بذلك بسهولة دون أن يكون هناك تاثير عاطفى نحو مجال معين

هل يمكنني بالفعل إضافة قيمة إلى هذا المجال؟"

هذا سؤال آخر يتسائل عنه عدد قليل من العاملين بنظام دروبشيبنج حيث يعتقد معظمهم أن فتح متجر هو شكل من أشكال إضافة القيمة ولكن هذا ليس صحيحًا دائمًا

إذا كنت تفتح متجرًا بشكل أساسي نسخة كربونية من متجر حالي فأنت بذلك لا تفعل أي شيء جديد أو فريد ولن يكون لديك فرصة لتمييز عملك عن منافسيك.



لكن الشيء الأكثر إشكالية هو أن بعض أصحاب المشاريع الذين يبدؤون في شركات مثل

دروب شيبينج لا يرغبون في تقديم قيمة هؤلاء هم المخططون للثراء السريع الذين يتخذون عمل دروب شيبينج كوسيلة لتحقيق غاية ويمكن للعملاء معرفة ذلك خلال تجربة الشراء مما يؤثر بشكل سلبى على اداء العمل فى النهاية

من السهل معرفة ما إذا كان النشاط التجاري يحاول جادًا تقديم قيمة أو مجرد محاولة إجراء ربح سريع ومن المؤكد ان يدعم الناس الانشطة التجارية االتى تمنحهم قيمة والتى تهتم بوضع خدمة العملاء وارضائهم فى مقدمة اولوياتهم ومع اهتمامك باضافة القيمة لعملك ستتمكن من إنشاء أفضل الظروف لنمو نشاطك التجاري.

اما إذا كنت لا تركز على القيمة ، فستواجه صعوبة في البيع.

هذا هو السبب في أنك بحاجة إلى أن نكون صادقين مع نفسك هنا فهل يمكنك حقًا إضافة قيمة إلى المجال الذي تفكر فيه؟ هل يمكنك تقديم شيء مختلف للعملاء الذين لديهم مجموعة من تجار التجزئة الاخرين للاختيار من بينهم؟

واحدة من أفضل الطرق لتقييم هذا هو من خلال النظر إلى تجار التجزئة الذين هم بالفعل في المجال وهذا هو ما تدور حوله الخطوة الثانية ومع ذلك هذا سؤال يجب أن تبدأ في التفكير الآن

إذا كنت تشعر بأنك لا تستطيع أن تبتكر اى اضافة جديدة أو تفعل شيئًا مختلفًا فى المجال الذى تعمل به فعليك إعادة البحث عن مجال اخر مناسب (هذا يمثل امرا متعبا بعض الشيء) او يمكنك مراجعة مجالك المفضل بدلا من اختيار مجال لا يناسبك

الخطوة 2: البحث عن تجار التجزئة الحاليين للمجال

ثانيا يجب عليك قضاء بعض الوقت في البحث عن تجار التجزئة الذين يعملون فى نفس المجال بالفعل فى الوقت الحالي وستفيدك فى ذلك عمليات البحث البسيطة من Google واستخدم مجموعات كلمات وكلمات رئيسية مختلفة للمنتج لمعرفة من يقوم ببيع ما والاهتمام بمن هم اشهر العاملين فى هذا المجال (مثل تجار التجزئة الذين تراهم مرارًا وتكرارًا).

هذه الخطوة تستحق عمل دراسة دقيقة لها من اجل تحقيق أقصى استفادة منها وأوصي بالاحتفاظ بقائمة بائعي التجزئة التى توصلت اليها والتاكد من تسجيل تفاصيل مثل أسمائهم وموقعهم على الويب وبياناتهم الاجتماعية والافضل عمل جدول البيانات يحتوى على تلك المعلومات عنهم

لا تنظر فقط إلى المتاجر الأكثر شيوعًا بل ابحث عن جميع المتاجر المتخصصة فى المجال الذى تريده سواء كانت معروفة او غير معروفة وانظر إلى كل شيء هناك و قد يكون هناك تجار تجزئة أصغر متميزون ويفعلون شيئًا فريدًا ، وتحليل هذه المتاجر لا يقل أهمية عن تحليل الأسماء الكبيرة في مجالك .

ولا تتردد فى تدوين ملاحظات شاملة حول ما تجده وغالبًا ما تكون هذه الملاحظات مهمة وسوف تساعدك تلك التفاصيل الدقيقة في فهم سبب نجاح بعض استراتيجيات تجارة التجزئة عندما تفهم ما يفعله فسيمكنك تقسيمه واستخدام المعرفة بنفسك.

بعد الحصول على قائمة تضم من 5 إلى 10 من تجار التجزئة اغتنم فرصة تواجدك عبر الإنترنت وقم بالاطلاع على كل متجر منهم لست بحاجة إلى إجراء بحث شامل في هذه المرحلة كل ما عليك القيام به هو إلقاء نظرة على حسابات كل موقع ومواقع التواصل الاجتماعي للحصول على فكرة تقريبية عن استراتيجياته وتعرّف على أنواع المحتوى الذى يتم نشره، وكيفية تفاعله مع العملاء ، كيفية عرض منتجاته.

إذا لم تتمكن من العثور عدد كبير من بائعي التجزئة بنظام دروب شيبنج في المجال الذى حددته فذلك يعتبر علامة جيدة وسيئة فى نفس الوقت لان ذلك يعنى ان هذا المجال مستوى المنافسة به منخفض وذلك امرا جيدا ولكنك لا تزال بحاجة إلى جمهور كبير لشراء منتجاتك المتخصصة وهذا يعني أنه إذا وجدت بالكاد أي تجار تجزئة فستحتاج إلى إلقاء نظرة على صفحات التواصل والمواقع عبر الإنترنت المخصصة لهذا المجال والكثير من النشاط جيد لكن النشاط المنخفض يدل على أن هذا المكان ربما يكون اختيارًا سيئًا وايضا يشير الى أن هذا المجال ليس بحاجة كبيرة إلى المنتجات المادية.

لا تحتاج هذه الخطوة إلى تحديد االمجال الذى ستختاره ولكن يجب أن تعطيك فكرة عن طبيعة العمل الذى ستقوم بادائه وسوف تدرك مدى شعبية المجال ومقدار القيمة التي يمكن أن تعطيها للعملاء لذلك لا تتردد من قضاء الكثير من الوقت في هذه الخطوة نظرا لاهميتها البالغة

عند الانتهاء يجب أن يكون لديك قائمة من المجالات التي يمكن العمل فيها بنظام دروب شيبنج بالإضافة إلى تفاصيل تجار التجزئة الذين هم بالفعل يمارسون العمل في تلك المجالات

هل من الأفضل اختيار المجالات الاكثر انتشارا ام الاقل انتشارا

المجال المثالي للعمل هوالذى يتميز بمستوى منافسة منخفضة ولكن لديه جمهورًا كبيرًا فى نفس الوقت وفى الواقع من الصعب ايجاد تلك المواصفات فى المجالات المطروحة فى السوق ويتميز نموذج المجال التقليدى بوجود عدد معقول من تجار التجزئة وجمهور ليس كبيرًا جدًا أو صغيرًا جدًا.

ولكن ماذا لو كنت مترددا بين اختيار مجال واسع النطاق او مجال ذو نطاق محدود هذا قرار صعب وربما لن تضطر إلى الاختيار بين هذين الخيارين المختلفين للغاية في معظم الأحيان وستجد منافذًا متوسطة الانتشار

إذا كانت هذه هي اختياراتك الوحيدة فقد تحتاج الى البحث عن أفكار جديدة لايجاد مجالات متخصصة في دروبشيبينج ومن الصعب أن تحقق ارباحا في مجال يحتوي على قدر كبير من المنافسة ولكن سيكون من الصعب ايضا ان تحقق ارباحا في مجال لا يثير الكثير من الاهتمام

كما قلت لن تحتاج الى اعادة البحث كثيرا ولكن من المهم القيام به لأنه يجعلك قادراعلى التخطيط بطريقة صحيحة وعمليه و يجب أن لا تركز على جني الأرباح بشكل كبير وتقوم بالتقصير فى اختيار المجالات المناسبة وبالرغم من ان دخولك إلى مجال دروب شيبنج ضخم يعتبر أمرا جيدا ولكن في الواقع يمكنك أن تواجه الكثير من المشاكل في بيع المنتجات المتخصصة عندما يكون لديك الآلاف والآلاف من المنافسين

هل هذا مجال دائم ؟

هذا سؤال رئيسي آخر تحتاج إلى طرحه حول أي مجال تفكر فيه بجدية لكى تبدأ العمل فيه بنظام دروبشيبينج سواء كنت ستعمله كعمل اضافى او دائم فستحتاج إلى التفكير في مدى استدامة المجال المناسب لك

حتى إذا كنت قد تاكدت بالفعل أن االمجال ليس مجرد موضة ستنتهي في غضون أشهر فستظل بحاجة إلى التفكير في المستقبل والاعتماد فى اختياراتك على المجالات طويلة المدى سيؤدى الى نجاح عملك وهناك الكثير من المنتجات المتخصصة تبدو مثالية للعمل بنظام دروب شيبينج فى الوقت الحالى ولكن عندما تفكر في ما ستكون عليه هذه المجالات بعد عام من الان ستبدأ في إدراك أنها يمكن ان يكون لا وجود لها مستقبلا

لنتناول مثالا على حافظات واكسسوارات الهاتف بما ان أن مجال حافظات الهاتف من المجالات الاكثر اقبالا من الجمهور والمتعدد المنتجات فانه سيكون هناك دائما حاجة لحافظات الهاتف لان الناس لا يتخلون عن هواتفهم ولا يتناقص عدد الأشخاص الذين لديهم هواتف بل يزيد والأهم من ذلك سوف يرغب الناس دائما في تخصيص وتزيين

هواتفهم وبالتالي فهو مجال دائم للعمل به

والآن لنأخذ مثالا اخر على منتجًا متخصصًا بطريقة تفصيلية حيث نجد ان المنتجات ذات الصلة بكسوف الشمس في الولايات المتحدة فعندما يحدث الكسوف الكلي للشمس يصبح الناس مهوسون بشراء جميع أنواع المنتجات المتعلقة بالظاهرة ويبدو أنه سيكون من عدم التفكير في إنشاء بائع تجزئة دروبشيبينغ لهذا الغرض.



ومع ذلك فإن ظاهرة كسوف الشمس لا تحدث في الولايات المتحدة في كثير من الأحيان وبسبب ذلك فإن متجر دروبشيبينج الذي يبيع منتجات الكسوف سيحصل على عمل فقط خلال سنوات الكسوف اما باقى السنوات التى تختفى فيها هذه الظاهرة سوف يحصل على مبيعات صفرية مما يعني أن هذه المنتجات المتخصصة تمثل خيار ضعيف لأعمال تجارية طويلة الأمد

أخيرًا دعنا نفكر في حل ثالث وهومجال منتجات الملابس ذات العبارات المميزة وهذا اتجاه صعب التنبؤ به لأن هذه النوعية من المنتجات قد ينجذب اليها البعض والبعض الاخر لا يلتفت لها (فكر في الاتجاه الدائم)
في حين أنه يمكن ان تحقق مبيعات ضخمة من هذا النوع من المنتجات إلا أن هذه الفكرة ليست الأفضل للعمل بها فى متجر دروب شيبينج لان الاتجاه سيختفي في نهاية المطاف (حتى لو ظل متصدرا لبضع سنوات) لذلك إذا كنت تبحث عن مجال عمل دروب شيبينج مستمر ودائم على المدى الطويل فستحتاج إلى تجنب تلك المنتجات المتخصصة.

عند التفكير في مبدأ الاستمرارية عليك ان تتسائل ما هو نشأة هذا المجال؟ هل يمكن ان تشاهد هذه المنتجات التي تحظى بشعبية بعد عام من الآن ؟ ماذا عن خمس سنوات؟ ما هى اراء الخبراء حول هذا الموضوع

يمكن أن يكون هذا امرا صعب تحديده وفي بعض الأحيان قد يمثل هذا مخاطرة كبيرة ذلك لأنه من المستحيل التنبؤ بمستقبل أي مجال محدد فقط تأكد من أنك لا تنفق كل أموالك في ظاهرة من المنتجاتستكون متاحة فقط لمدة شهر أو سنة من الآن.

تقييم المجال في العمل

الآن أنت تعرف جميع الاستراتيجيات اللازمة لاختيار المجال المناسب للعمل به ولكن ربما ما زلت لا تدرك كيفية تطبيقها بشكل عملى لذلك دعونا نضع كل هذا موضع التنفيذ من خلال النظر إلى مثال عملى

لنفترض أنك تبحث عن إعداد أول متجر دروبشيبينج لديك وقمت بالبحث فى الإنترنت عن بعض المجالات التي أصبحت جاهزة لأعمال تجارية جديدة.

- منتجات السفر
- التى شيرت (القمصان) التقليدية
- المنتجات المشفرة
- منتجات الغزل والنسيج

لتضييق هذه القائمة إلى اختيار نهائي واحد فقط يمكنك طرح الأسئلة المذكورة فى الخطوتين السابق ذكرهم بالعلى وإليك كيف يكون ذلك

السؤال 1: هل هذا المجال قائم على المنتج

الخطوة الأولى هي تصفية المجالات التي ليس لديها حاجة كبيرة للمنتجات المادية ولكن حتى بعد الانتهاء من ذلك فإنك ترغب في قياس مدى جودة أداء المنتجات المادية في المجالات المتبقية.

يمكنك الإجابة بـ "لا" على مجال التشفير او الترميز لانه يحتوى على عدد قليل من المنتجات المادية المرتبطة به ولكنه في الغالب عبارة عن مجال رقمي لذا يمكنك ازالة هذا المجال من قائمتك.

حتوي جميع المجالات الثلاثة الأخرى على منتجات مادية محددة مرتبطة بها ، لذا فهم يحصلون على "نعم" لهذا السؤال

الآن نجيب على الجزء 2 من هذا السؤال بالضبط وهو ما مقدار احتياج كل مجال منهم للمنتجات ؟ ويمكنك القول إن الثلاثة لديهم احتياجات كبيرة إلى حد كبير لذلك يمكنك الآن النظر في كل منهم.

السؤال 2: ما مدى انتشار هذا المجال؟

بعد ذلك حان الوقت لدراسة مدى انتشار وشهرة كل مجال من هذه المجالات الثلاثة المتبقية ولن تؤدي إجاباتك هنا بالضرورة إلى استبعاد أي مجال من قائمتك بدلاً من ذلك تهدف هذه الخطوة إلى إعطائك فكرة عما تتعامل معه

تكمن المشكلة في هذا السؤال في أن المنتجات المتخصصة تختلف في شعبيتها وانتشارها من وقت لآخر لذلك لا توجد إجابات قوية وسريعة على هذا ولكن يجب عليك الإجابة عن هذا السؤال بنفسك وافضل طريقة لتحديد مدى شعبية المجال الحالية والمستقبلية بدقة من خلال إجراء البحوث على كل مجال منهم

ولكن من أجل حسم الجدل فى هذا الامر يمكن القول أن مجال منتجات الملابس التقليدية (التيشرتات وغيرها) ومجال منتجات الغزل والنسيج يمكن اعتبارهم من اكثر المجالات انتشارا وكلا منهم يمتاز بشعبية كبيرة في حين أن منتجات السفر لها شعبية معتدلة ولكن اؤكد مرة أخرى على ان هذه المعايير ذاتية وأستخدمها فقط لهذا المثال ولكن عندما تقوم

بالممارسة الفعلية سترغب في الحصول على بيانات أكثر تحديدًا لمقارنتها.

وهذا يعني أن لديك فرصة أكبر لبيع المنتجات المتخصصة المتعلقة بالسفر ولكنها أيضًا لا تقضي على المنتجات الخاصة بالمجالين الاخرين كليًا إنها مجرد علامة تحذيرية على أن منتجات تلك المجالات مثل (القمصان ومنتجات الغزل والنسيج) قد تكون كبيرة جدًا وسيكون من الصعب العمل بها ولكن لاشئ مستحيل بعض المجالات هي أسهل من غيرها فى نظام عمل دروب شيبينج

السؤال الثالث: هل هذا المجال تواجد نتيجة لظاهرة عابرة؟

هذا السؤال يمكن الاجابة عليه بسهولة فبالنسبة إلى منتجات الغزل والخيوط ، يمكنك الرد بالاجابة "نعم" لان هذه المنتجات المتخصصة هي بالتأكيد جزء من موضة عابرة لن تستمر في الظهور فى المستقبل

من ناحية أخرى فإن منتجات الملابس (التيشيرتات التقليدية) ومنتجات السفر ليست من المنتجات المبتكرة لذا فانهم مجالات مستمرة على المدى الطويل

السؤال الرابع: هل يمكنني بالفعل إضافة قيمة إلى هذا المجال؟

غالباً ما يقرر هذا السؤال ما إذا كنت ستستبعد مجال ام لا وعليك أن تضع أحلامك جانبا وأن تكون صريحًا بشدة مع نفسك ويجب ان تفكر فيه بجدية و ان تسال نفسك هل يمكنك إضافة الكثير من القيمة من خلال متجر جديد على الإنترنت؟ هل ستتمكن من تلبية احتياجات جديدة للمستهلكين ولا احد غيرك من العاملين فى نفس المجال يستطيعوا تقديمها لهم ؟ هل ستكون قادرا على تقديم شيء جديد أو مختلف لعملائك المستقبليين؟ هل ستقدم منتجات مميزة لا يبيعها منافسك؟

هذا سؤال صعب الاجابة عليه ولكن في هذا المثال فإن المجالين المتبقيين وهما (منتجات القمصان ومنتجات السفر) يختلفان تمامًا من حيث تشبع السوق و لا شك في أن هناك متاجر القمصان او التيشيرتات تكون متنوعة بقدر اكبر من متاجر منتجات السفر.

من الصعب أيضًا إضافة قيمة إلى أحد المجالات عندما تكون متنوعة جدا وقد تجد هذه الحالة مع (منتجات القمصان والتيشرتات) و يمكنك الحصول على أي نوع من التيشرتات السائدة الذي يمكنك تخيله لذلك لا يمكنك تقديم أي شيء مميز ولكن ما زال يمكنك اضافة تصميمات ممتازة وجديدة لهذا النوع من الملابس وبالتالى تقديم شيء لا يستطيع منافسوك تقديمه.



قد يأخذ هذا السؤال بعض الوقت للإجابة عليه وستحتاج أيضًا إلى التفكير النقدي والصريح عن قدرتك على إضافة قيمة في مجالات أكثر تنوعا بشكل عام في هذا المثال ستكون منتجات السفر هي الخيار الأفضل للعمل بها

السؤال 5: هل هذا مجال عمل دائم ومستمر ؟

لكن عليك ان تنتظر قليلا لانك لم تنته بعد لديك خطوة واحدة متبقية وهى التاكد من أن المجال دائم ومستمر

لا يوجد سوى مجال واحد فقط هو مجال منتجات السفر ومن المؤكد أن المنتجات المتخصصة المرتبطة بالسفر هي شيء سيحتاج إليه الناس دائمًا ولن يتوقف الناس عن السفر في أي وقت قريب لذلك يمكنك القول بثقة أن فى هذه الحالة يعتبر المجال دائم ومستمر .

افكار اخيرة

قبل أن أختتم هذا الفصل ، أود أن أقول بضع كلمات حول عملية اختيار المجال المناسب

اتمنى أن يساعدك هذا المثال على معرفة كيفية تنفيذ هذه الإستراتيجيات بنفسك لن يكون من السهل دائمًا اختيار هذا المجال المناسب لذا كن مستعدًا للقيام ببعض الأبحاث وقد يكون من الصعب معرفة ما إذا كانت بعض المنتجات المتخصصة غير دائمة أو شائعة للغاية ولكن ثق بي عندما أقول أنه حتى لو بذلت جهدا فى البحث عن المجال المناسب فسوف تجنى ثمار ذلك فى المستقبل

عندما تقوم بتنفيذ هذه الاستراتيجيات كن دقيقًا حتى إذا قمت بتضييق نطاق قائمتك إلى مجال واحد فقط فيجب عليك ان تسال نفسك كل هذه الاسئلة فى هذا المجال الواحد المتبقى لذلك فان مجال العمل الناجح فى نظام دروب شيبنج يجب ان يجتاز هذا الاختبار لانه يمكن ان تجد جميع المجالات التي اخترتها غير مناسبة لك وهذا سيكون امرا محبطا لانه فى هذه الحالة ستحتاج للبدء فى البحث من جديد لكنه أفضل بكثير من اختيار المجال الغير الغير مناسب لك

أخيرًا ضع في اعتبارك أنك قد تحتاج إلى إعادة القراءة في هذه الخطوة ويناقش الفصل

التالي كيفية اختيار المنتجات المتخصصة وهي مشكلة معقدة في حد ذاتها لانك قد تجد أن المجال المثالى الذى قمت باختياره ممتلىء بالمنتجات أوأنها لم تكن مربحة لفترة طويلة

في هذه الحالة قد ترغب في اجتياز عملية تحديد المجال من جديد ويمكن أن يبدو هذا عمل شاق ولكن يجب عليك الا تتراجع حتى تجد مجالا مربحًا ودائم مع مجموعة جيدة من المنتجات.

ما هى الخطوة التالية بعد نجاحك فى اختيار المجال المناسب لتجارة دروشيبنج

تهانينا! لقد أكملت واحدة من أصعب الخطوات في العمل !
بعد ذلك عليك اختيار المنتجات التي ستقدمها ولكن قبل أن تفعل ذلك أوصي بقضاء الوقت الكافى فى البحث للتعرف على مجالك بشكل اكثر

إذا كنت تعرفت بالفعل على جميع استراتيجيات البحث الخاصة بكيفية اختيار المجال المناسب فان هذا يعد خطوة جيدة واذا لم تكن قمت بذلك يمكنك قضاء حوالى 7-14 أيام لدراسة مجالك ويجب عليك ايضا التعرف على بائعي التجزئة العاملين فى هذا المجال والمنتجات التي يبيعونها وتقييمات العملاء والطرق التي يستخدمها الأشخاص في استخدام المنتجات وتعرف على المجال اكثرمن خلال وجهات النظر المختلفة بعد ذلك يمكنك البدء في عملية اختيار أفضل المنتجات المناسبة لمتجرك.

ان مرحلة اختيار المنتجات المناسبة فى نظام دروب شيبنج تعتبر خطوة حاسمة وصعبة في تخطيط عملك حتى إذا كنت قد حددت المجال الذي ستعمل به فقد لا يكون لديك أي فكرة عن المنتجات التي يجب عليك تقديمها.



وبالرغم من ان هناك ملايين المنتجات التى يوفرها تجار الجملة المختلفون امامك الا ان هذا لن يساعدك فى ايجاد المنتجات المناسبة بسهولة لانك ترغب في تقديم منتجات دروب شيبينج الاكثر طلبا فى السوق والتى من شأنها أن تزيد من اقبال االمستهلكين على واجهة متجرك مع تجنب المنتجات الغير مطلوبة
في نهاية المطاف سيحدد جمهورك المنتجات التي يجب عليك اختيارها عرضها بمتجرك ويجب مراعاة ما تبحث عنه قاعدة العملاء الجدد وتقديم منتجات تلبي احتياجاتهم ولهذه الغاية سنعرض في هذا الفصل الأدوات المختلفة لمعرفة ما يشتريه جمهورك والمنتجات الاكثر طلبا

في هذا الفصل ستتعلم أساسيات بيع المنتجات عبر الإنترنت وكيفية العثورعلى أفضل منتجات دروب شيبينج لمنزلك إن القدرة على البحث عن المنتجات المحتملة وتحليل بيانات الاتجاهات السائدة الحديثة وسوف تساعدك بشكل جيد ويمكنك حتى تطبيق هذه المهارات على مجالات أخرى مثل SEO ولنبدأ من خلال معرفة الأساسيات.

أساسيات بيع المنتجات عبر الإنترنت

هناك بعض الحقائق الأساسية للمنتجات التي تنطبق على منتجات دروب شيبينج ويجب أن تكون على علم بها إذا كنت تريد أن تنجح فى هذا النظام وبالتحديد هناك بعض الطرق لكسب المال مع المنتجات ويجب عليك استخدام واحد او اكثر من هذه الاستراتيجيات وهى كالتالى

- اكتساب حقوق التوزيع أو التسعير الحصري

نظرًا لأنه لا يمكنك تصنيع منتجات دروب شيبينج الخاصة بك فإن أفضل شيء هو الحصول على حقوق توزيع وتسعير المنتجات إذا كنت تاجر التجزئة الوحيد الذي يعرض المنتج (أو سعرًا منخفضًا خاصًا لهذا المنتج) فسيكون من السهل تحقيق مبيعات لأنك ستحتكر هذا المنتج أو نقطة السعر هذا ليس من السهل دائمًا تحقيقه ولكن يمكن أن يكون مربحًا جدًا إذا تمكنت من إدارته

- بيع بأسعار أقل من منافسيك

هذا هو النهج الذي يتخذه معظم اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج وهو تقليل المنافسة عن طريق عرض منتجات دروب شيبينج بأسعار منخفضة للغاية لكن هذا هو نموذج الأعمال الذي سيفشل في نهاية المطاف في مرحلة ما ولن تكون قادرًا على البيع بأسعار منخفضة كهذه دون خسارة وفكر فقط في انك ستحتاج للتنافس مع تجار التجزئة الآخرين وخاصة المواقع الكبرى مثل الأمازون ستجد ان الأمر ليس عمليًا ولا أنصحك بذلك.

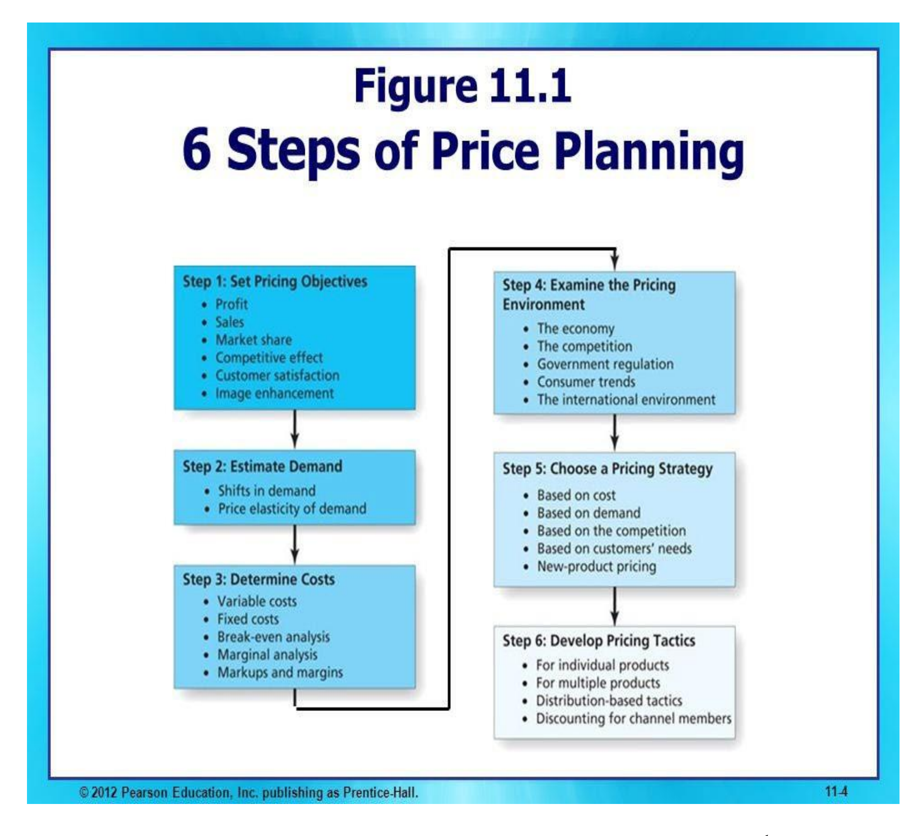
- إضافة قيمة لقد ذكرت من قبل اهمية هذا الامر ولكنه يستحق تكراره مرة اخرى لان العديد من اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج لا يفكرون في إضافة قيمة مما يجعل هذه واحدة من أفضل الاستراتيجيات للاستخدام فقد تضيف قيمة من خلال تقديم دليل للمشترين يشرح كيفية استتخدام المنتج أو صور للمنتجات بجودة احترافية أو مقاطع فيديو إرشادية مهما كان ما تفعله فمن المهم أن تقدم نوعًا من القيمة بالإضافة إلى التركيز على تقديم منتجات دروب شيبينج التى يحتاجها عملاؤك.

عندما يتعلق الأمر بمنتجات دروب شيبينج فإن إضافة القيمة هي أضمن طريقة للنجاح إنها أيضًا أسهل الإستراتيجيات المتبعة

حتى إذا كنت تعرف كيف ستضيف قيمة إلى متجرك فستظل بحاجة إلى التفكير في أشياء مثل التسعير والتسويق وتوافر المنتج والطلب على المنتج والمنافسة كل من هذه المجالات معقدة وتحتاج إلى معالجة شاملة قبل العمل

- التسعير

من الواضح أن التسعير أمر يجب عليك التفكير فيه بعناية إذا كنت ترغب في بيع المنتجات عبر الإنترنت لكن العديد من اصحاب الأعمال لا يعطونه الاهتمام الذي يستحقه وعندما يتعلق الأمر بمنتجات دروب شيبينج فأنت بحاجة إلى معرفة كيفية تسعير المنتجات التى ستعرضها فى متجرك



ذلك لأن هناك أحيانًا قيودًا على كيفية تسعير العناصر الخاصة بك والعديد من الشركات المصنعة تقوم بوضع حد ادنى لسعر المنتج على الغلاف الخارجى له وهى (MAP) وإذا كان المنتج يحتوي على (MAP) فهذا يعني أنه عليك كبائع تجزئة بنظام دروب شيبنج أن تقوم بتسعير السلعة بسعر اعلى من ذلك السعر

هذا شيء جيد لأنه يمنع تجار التجزئة من تسعير منتجات دروب شيبينج بأسعار منخفضة بشدة ومن ثم بدء مشكلة حرب الاسعار كما انه يحد من وجود اى تلاعب بين البائعين بنظام دروب شيبنج وبعضهم البعض يعني أنك لا تحتاج إلى خفض الأسعار الخاصة بك فقط لكى تفوز وتحقق مبيعات اكثر من بائعين التجزئة الاخرون وتقيد (MAPs) مقدار الربح الذي يمكنك تحقيقه ولكنها لها العديد من المنافع التى تفيد عملك فى نظام دروب شيبنج

وهناك بعض الشركات المصنعة لا تضع الحد الادنى لسعر المنتج (MAP) على منتجاتها مما يجعل البيع أكثر تعقيدًا ويمكنك أن تجد نفسك تخسر المبيعات لأن بعض المتاجر الأخرى تبيع نفس المنتج بسعر أقل وفي الوقت نفسه سيؤدي تخفيض أسعارك إلى خفض هوامش أرباحك بشكل أكبر لذا فهذه الحالة بشكل عام تؤدى الى الخسارة فى العمل ولذلك نجد ان المنتجات

التى لها (MAPs) هي الأفضل لناتجك الأساسي .

وتحتاج أيضًا إلى التفكير في نطاق الاسعار الخاص بالمنتجات التي ستعرضها وعلى الرغم من انك اذا اتبعت استراتيجية ان تصبح أرخص تاجر تجزئة تعتبر فكرة سيئة إلا أنك تريد من خلالها أن تكون قادرًا على تسعير منتجاتك بشكل تنافسي وسوف ترغب في تقديم المنتجات التى يسهل على العملاء الحصول عليها.

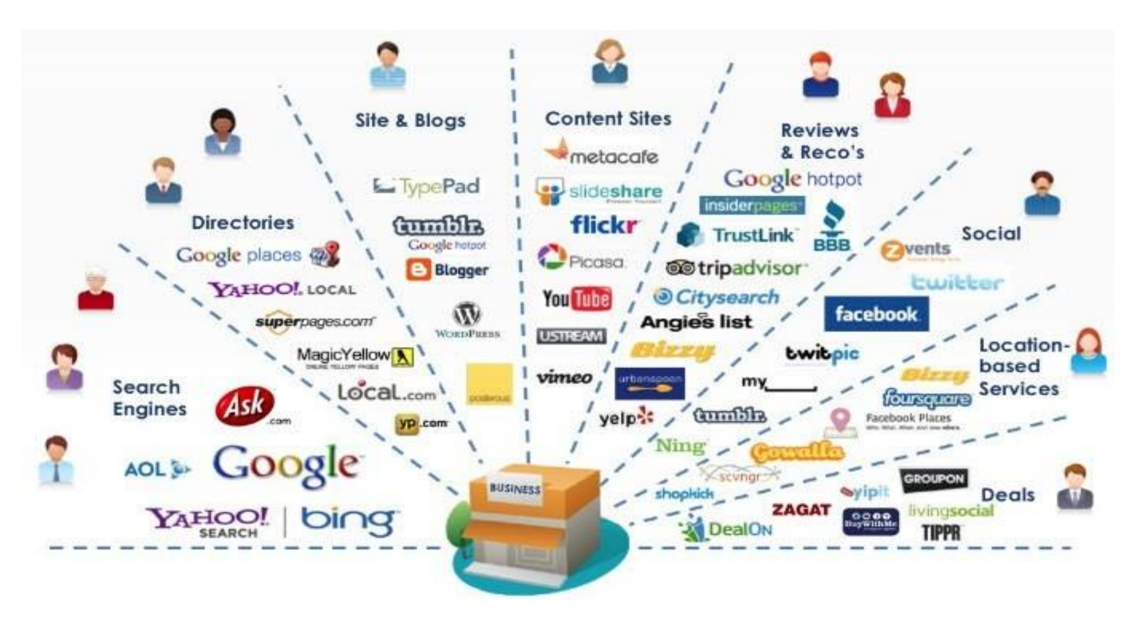
ويتحقق هذا الامر بوضوح فى حالة عرض منتجات دروب شيبينج باهظة الثمن ويمكن ان يعرضك تقديم سلع باهظة الثمن الى مشكلات إضافية فإذا كانت منتجاتك الاعلى سعرا (500 دولار وما فوق) فغالباً ما يرغب المشترون في التحدث إلى مندوب مبيعات للتأكد من أن المتجر الخاص بك معترف به وأن المنتج مناسب لهم لذلك يجب عليك تخصيص ميزانية لدعم العملاء حتى يمكنك الإجابة عن أسئلة العملاء وكسب ثقتهم

ولا يمثل هذا الاسلوب لدعم العملاء الطريقة العملية الصحيحة المطلوبة دائمًا اذا كنت صاحب عمل يتابع كل اعماله من خلال جهاز اللاب توب الخاص به فقط ولذلك نجد انه حينما يكون نطاق الاسعار يتراوح ما بين 100 دولار إلى 200 دولار (إعطاء أو اخذ 50 دولارًا أو أكثر) يعتبر في كثير من الأحيان المكان المثالي المناسب لمنتجات دروب شيبينج ويمكنك تحقيق ربح قوي وتقديم أسعار جذابة لعملائك دون الحاجة إلى إنفاق اى مبالغ من اجل خدمات دعم العملاء

التسويق

يعتبر التسويق من اهم المهارات اللازمة فى مجال عمل دروب شيبنج حتى إذا لم تكن من محترفي الا انك ستحتاج بالفعل لمعرفته وتعلمه ولا يتعين عليك إنشاء استراتيجيات تسويقية كبيرة في هذه المرحلة ولكن يجب أن تكون لديك فكرة عامة عن كيفية تسويق منتجاتك ما هي القنوات التي يمكنك استخدامها للتسويق؟ ماذا يفعل تجار التجزئة الآخرين؟

وهل هناك طرق عديدة لتسويق منتجات دروب شيبينج في مجالك ام انك مقيد باتباع طرق تسويقية محددة؟



يمكنك أن تطلع على الطرق التى يتبعها منافسيك حتى تمكن من معرفة أنواع استراتيجيات التسويق التي يستخدمونها ثم تحليلها واتخاذ الطرق التى يمكن ان تفيدك وتستطيع تنفيذها قد تتفاجأ بمدى سهولة اختيار استراتيجيات وتقنيات مفيدة من تجار التجزئة الآخرين إذا كنت حديث العهد فى مجال التسويق فاطلع على مشاركة المدونة هذه التي تحتوي على 13 إستراتيجية بسيطة خاصة بالتسويق وسهلة للتنفيذ ويستطيع المبتدئين فى هذا المجال تطبيقها

عندما تكون حديثًا في مجال عمل دروب شيبينج فستجد ان التسويق يشكل امرا هاما اساسيا لانه هو الوسيلة التى تمكنك من جذب العملاء الى متجرك وإذا لم تسوّق منتجاتك المتوقعة فلن تحصل على أي زيارات حتى لو كنت تستخدم مواقع شهيرة مثل (Shopify) أو (eBay) أو(Amazon) فستظل بحاجة لاتباع استراتيجيات تسويق ناجحة من اجل تحقيق ذلك

على الرغم من أنه من السهل التركيز على التسويق عبر الوسائط الاجتماعية حصريًا إلا أن الشركات العاملة بنظام دروب شيبنج يمكنها الاستفادة ايضا من الأنواع الأخرى من التسويق اذن هل يمكنك إعداد إستراتيجية التسويق عبر البريد الإلكتروني في المتجر؟ ماذا عن الإعلانات؟ وماذا تعرف عن استراتيجية SEO ؟

وكيف تخطط لاعداد مسار لجذب العملاء؟

ويمكن اعتبار هذه المراحل انها استراتيجيات متقدمة ولكن من الأفضل دراستها ومعرفتها الآن وليس بعد أشهر من الآن عندما يفوت الأوان وسيساعدك اتخاذ إجراءات استباقية حول التسويق على النجاح والتوسع فى العمل عند إطلاق متجرك.

توفر المنتجات

ان اتاحة المنتجات وتوافرها يمثل عامل له اهمية كبيرة عند تحديد المنتجات التي سوف تقوم بالعمل بها فى نظام دروشيبنج فمن المهم عدم اختيار المنتجات التي تكون متاحة بسهولة بالغة.

ماذا أقصد بذلك؟ حسنًا ، لماذا يقوم معظم الأشخاص بشراء المنتجات عبر الإنترنت؟ لأنهم لا يمكنهم ايجاد تلك المنتجات في أي مكان آخر وإذا كنت تعتمد فى عملك فى نظام دروب شيبنج على المنتجات المتوفرة فقط عبر الإنترنت فانت بذلك تعمل على تحسين و تطوير متجرك للحصول على أكبر قدر ممكن من المبيعات.

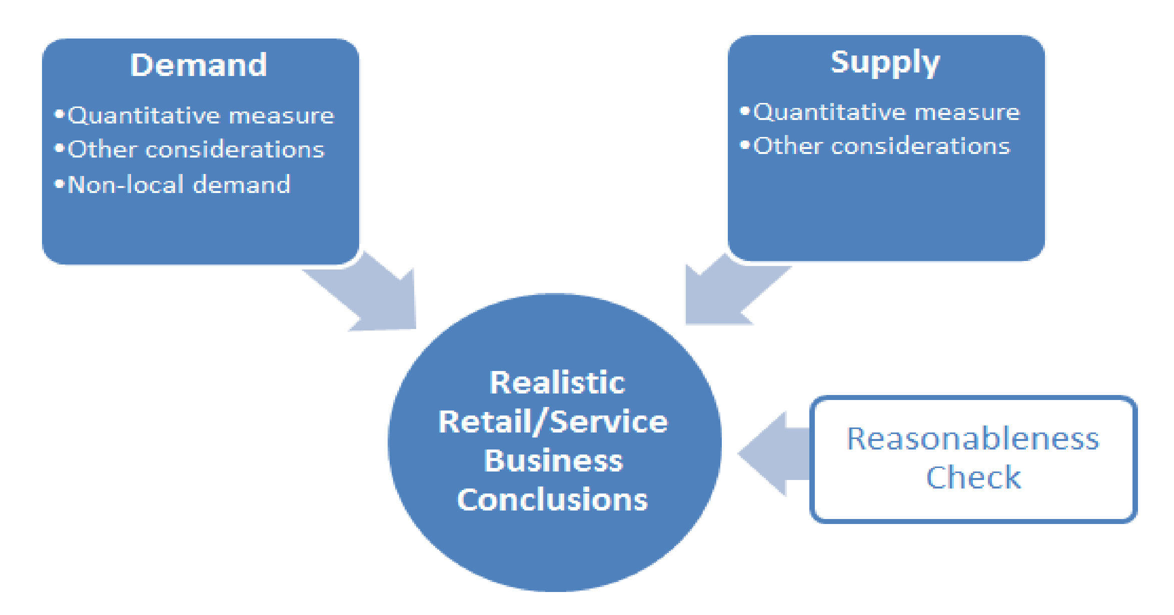
ومن ناحية أخرى ، إذا كانت منتجات عمل دروب شيبنج الخاص بك متاحة ومتوفرة على نطاق واسع فإن الناس سيكون لديهم حافز صغير للشراء من متجرك هذا صحيح بشكل خاص إذا كان يمكن للعملاء الحصول على شيء من متجر قريب هذه هي فكرة الندرة في العمل ومن المهم زيادة المبيعات.

على سبيل المثال إذا كان العميل بحاجة إلى منتجات مثل المناشف الورقية أو الصابون اليدوي فمن المؤكد انه سيتوجه إلى متجر المنتجات المحلي الخاص ببيع تلك المنتجات ولكن إذا كانوا يبحثون على المنتجات المميزة مثل بطاقة SD عالية السعة أو حافظة الهاتف الحديثة فسيلجاون الى البحث عنها وشراؤها من خلال الانترنت وتعتمد عملية الشراء فى النهاية على شعور العميل بالراحة والرضا عن المنتج فاذا كان من الافضل له شراؤه عبر الانترنت فانه سيلجأ لهذه الطريقة فسيفعلوا ذلك بدون تردد

عندما تقوم ببيع المنتجات عبر الإنترنت ، لا تعرض منتجات مثل أجهزة شحن USB أوأدوات المائدة لانها لن تكون دائمًا مربحة لك لان هذه المنتجات متوفرة بشكل كبير ويمكنك الحصول عليها بسهولة في معظم المحلات التجارية الفعلية الخاصة بها لذلك من الطبيعى ان يتم بيعها خارج نطاق الانترنت ولكن هذا لا يعني أنه لا يمكنك بيع أي منتجات متوفرة بسهولة ولكنك بالتأكيد لا يجب أن تعتمد فقط على هذه المنتجات

طلب المنتج

اذا لم يكن هناك اقبال على طلب المنتج فسيفقد قيمته لذلك فان مبدأ الطلب يمثل قاعدة هامة واساسية فى علم الاقتصاد ولكنه أكثر أهمية عندما يتعلق الأمر بمنتجات دروب شيبينج يكون الطلب أكثر أهمية بالنسبة لتجارة دروب شيبينج أكثر من أي شكل آخر من أشكال البيع بالتجزئة عبر الإنترنت.



في مجال السوق ، هناك عدة مداخل للعمل مع منتجات دروب شيبينج التي لديها اقل نسبة من الطلب وبالرغم من وجود هذا السوق الهائل من المنتجات فنجد انه يوجد مستوى منخفض للطلب على بعض المنتجات لكن الأسعار يمكن ان تعوض هذا الطلب المنخفض

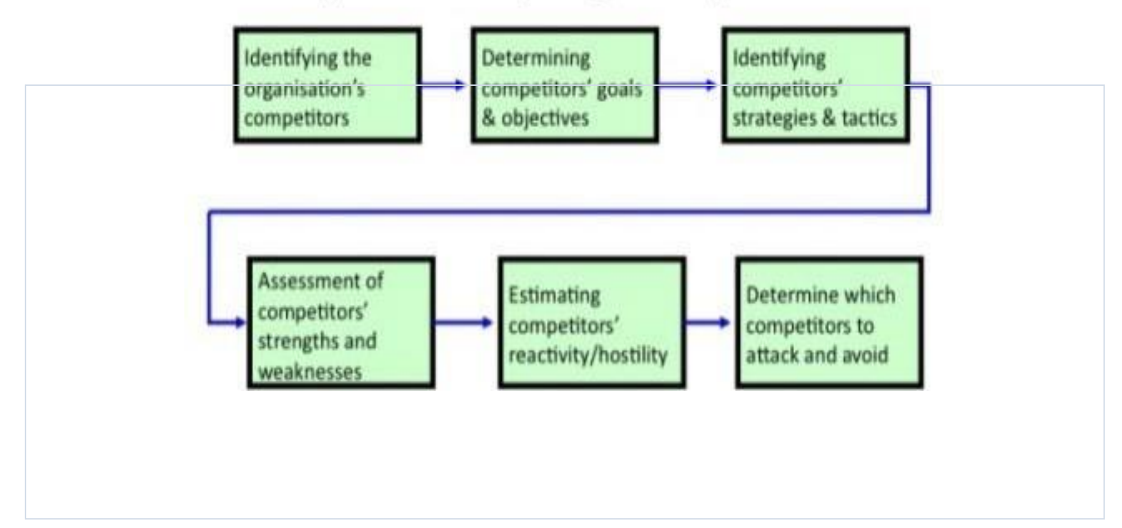
ومع ذلك فاذا كنت تريد عملً تجارى دائم وثابت فإن أفضل منتجات دروب شيبينج هي تلك التي تحقق مستويات معتدلة من الطلب وبالرغم من انه لن تحقق مبيعات باستمرار ولكنها

سوف تحقق قدر جيد من الارباح لذلك فانت تريد المنتجات التي لديها معدلات ثابتة من الطلب

سأوضح لك لاحقًا في هذا الفصل كيفية قياس معدلات الطلب باستخدام أدوات واستراتيجيات مختلفة عبر الإنترنت وعندما يحين وقت البحث عن منتجات لمتجرك سيتعين عليك معرفة هذه المهارات الأساسية.

المنافسة

إذا كنت ترغب في بيع المنتجات عبر الإنترنت فأنت بحاجة إلى التميز عن المتاجر الأخرى المشابهة لك والتى تعمل فى نفس مجالك لذلك عليك أن تتعرف على الاستراتيجيات التى يتبعها منافسيك وتكتشف أين تكمن نقاط ضعفهم وذلك بهدف تجميعها وتقديم اعمال مميزة و مختلفة عن ما يقدمونه فى متاجرهم لذا يُعد البحث عن منافسيك جزءًا كبيرًا من فهم اليه عرض المنتجات الخاصة بمجالك وكيفية النجاح به



عندما اتحدث عن دراسة الاستراتيجيات المتبعة للمنافسين لك فانا اقصد بذلك ان تقوم بتحليل عميق لما يبيعه منافسوك وكيف يسوقون لانفسهم وكيف تبدو مواقعهم على الويب وأكثر من ذلك بكثير.

وكما ذكرنا من قبل اهمية التسويق والبحث المستمر عن افضل المنتجات فسنجد ايضا ان

عملية تحليل استراتيجيات المنافسين لك بصفة مستمرة تمثل امرا بالغ الاهمية لانه عندما يغيّر منافسوك استراتيجياتهم ويقدمون منتجات دروب شيبينج مميزة ومختلفة سيكون من الواجب عليك ان تتابع ذلك الامر بجدية نظرا لأن هذه الإجراءات يمكن أن تشير إلى تغييرات في الاتجاهات.

كل هذا يشكل أساسيات بيع المنتجات عبر الإنترنت سوف أكون أكثر تعقيدا في هذا الفصل لأن نظام دروب شيبينج يتطلب منك الاقتراب من استراتيجية البيع بطريقة محددة جيدا

العثور على منتجات عالية الطلب

وكما ذكرت سابقاً يعد الطلب أمراً اساسيا في بناء نظام عمل دروب شيبينج وفي الواقع مبدأ الطلب هو العامل الذى يتوقف عليه امكانية ان تكون تجارة دروب شيبنج مربحة للغاية ومن الممكن ان يؤدى بيع المنتجات ذات الطلب المنخفض الى نتائج غير مقبولة لذلك انت بحاجة الى التأكد من العثور على المنتجات التي لديها مستوى كبير من الطلب ولكن كيف يمكنك أن تفعل هذا؟

يمكنك تقييم الطلب عن طريق استخدام الأدوات عبر الإنترنت ومن خلال البحث عن تجار التجزئة داخل المجال الخاص بهم وتعتبر كلتا الطريقتين مهمتين للغاية للتوصل الى أفضل منتجات دروب شيبينج المناسبة لموقعك ، وستتمكن دائمًا من استخدام هذه التقنيات بمجرد تجربتها

أولاً ، دعنا نذهب إلى بعض أفضل الأدوات عبر الإنترنت لاختيار المنتج.

مخطط كلمات جوجل

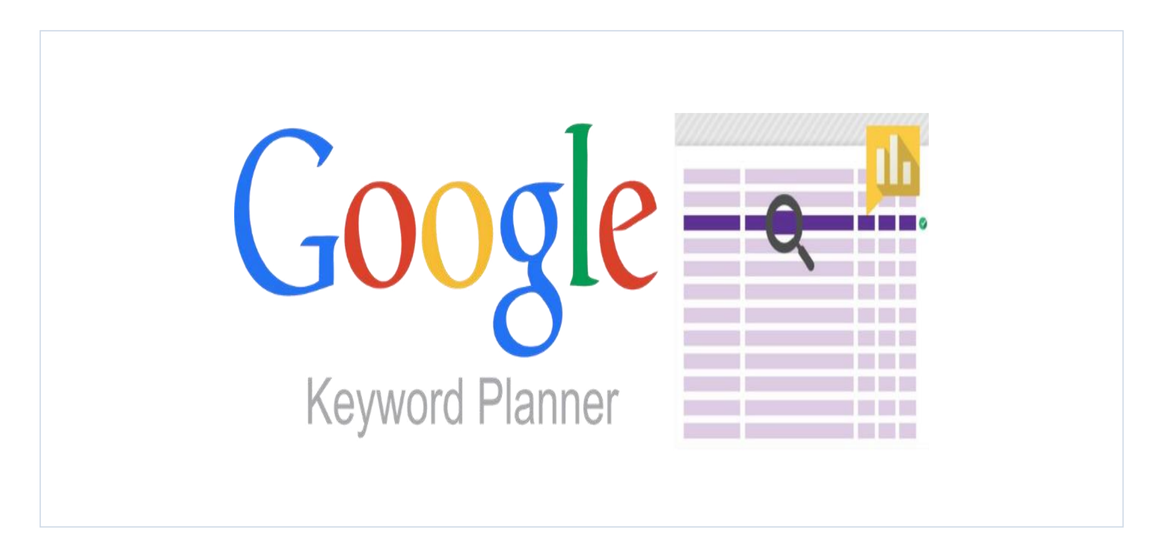
عندما يتعلق الأمر بإيجاد أفضل المنتجات المناسبة لعملك فى نظام دروب شيبينج فإن إجراء أبحاث الكلمات الرئيسية يعد طريقة ممتازة وستكشف الكلمات الرئيسيةعن المنتجات التي يتم البحث عنها.

على الرغم من أنه لا يمكنك دائمًا معرفة ما إذا كانت هذه المنتجات تحقق مبيعات ام لا ولكنك ستلاحظ ان ارتفاع معدل البحث عادةً ما يشير الى أن أداء المنتج جيد.

الآن قد تكون لا تعرف أي شيء عن البحث عن الكلمات الرئيسية حسنا! لست بحاجة إلى أي معرفة مسبقة لبدء البحث كمحترف لانها كلها في الأدوات التي تستخدمها عادة بالفعل اما

الادوات الأخرى التي جمعتها هنا تعد من احدث وافضل الطرق المتبعة

سأبدأ مع مخطط البحث عن الكلمات الرئيسية من Google.



هناك سبب وراء كون مخطط الكلمات الرئيسية (Google) واحدًا من أكثر أدوات الكلمات الرئيسية المستخدمة في العالم ربما يرجع السبب فى ذلك لاعتباره مصدر الكلمات الرئيسية الأكثر سهولة على الإنترنت كما إنه مجاني أيضًا ، على الرغم من أنه يجب أن تكون لديك حملة إعلانية نشطة لاستخدام المخطط

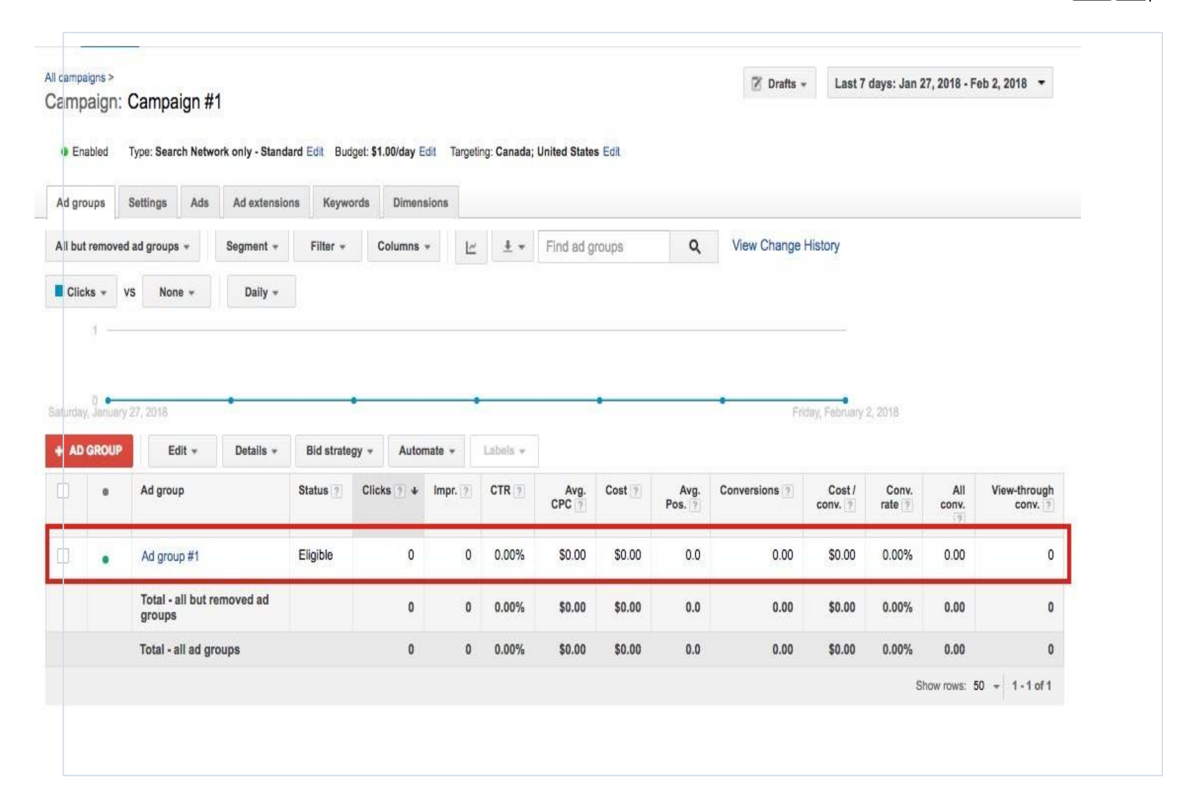
سلبياته

ان البيانات التى تحصل عليه منه تكون عامة وليست شاملة فستحتاج إلى استكمال النتائج التي تحصل عليها من خلال نتائج الأدوات الأخرى (وهذا هو سبب تحدثي عن أدوات متعددة هنا) ومع ذلك يعد مخطط الكلمات الرئيسية بداية ممتازة وهو بالتأكيد أداة يجب عليك استخدامها بانتظام

أولاً انتقل إلى https://adwords.google.com وتأكد من تسجيل الدخول إلى الحساب الصحيح

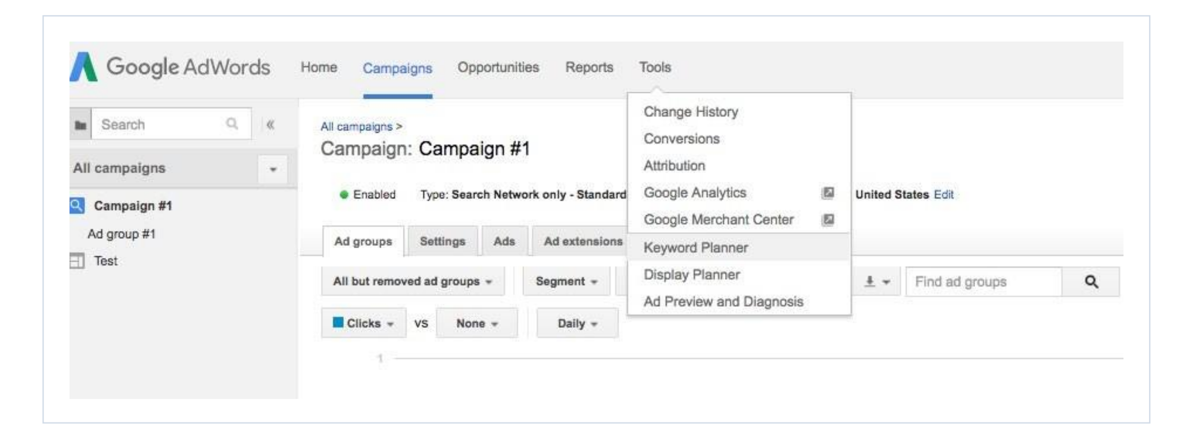
بعد ذلك تأكد من أن لديك حملة إعلانية نشطة وستتمكن من رؤية ذلك في لوحة تحكم

AdWords الخاصة بك و يجب أن تظهر حملة (أو حملات متعددة) في هذا القسم من الصفحة



إذا لم تر أي حملات مدرجة هنا فستحتاج إلى إنشاء واحدة عن طريق النقر على الزر "+ مجموعة إعلانية" وملء الصفحات القليلة التالية.

بمجرد إعداد حملة قم بالتوجه إلى القائمة في أعلى الشاشة و انقر على "أدوات" ثم "مخطط الكلمات الرئيسية"



سترى هذه الشاشة:

Google AdWords Home Campaigns Opportunities Reports Tools

Keyword Planner
Where would you like to start?

Find new keywords and get search volume data
- Search for new keywords using a phrase, website or category
- Get search volume data and trends
- Multiply keyword lists to get new keywords

Plan your budget and get forecasts
- Enter or upload a list of keywords to get forecasts
- BETA Get forecasts for campaigns or keywords from your account

Or, continue last session

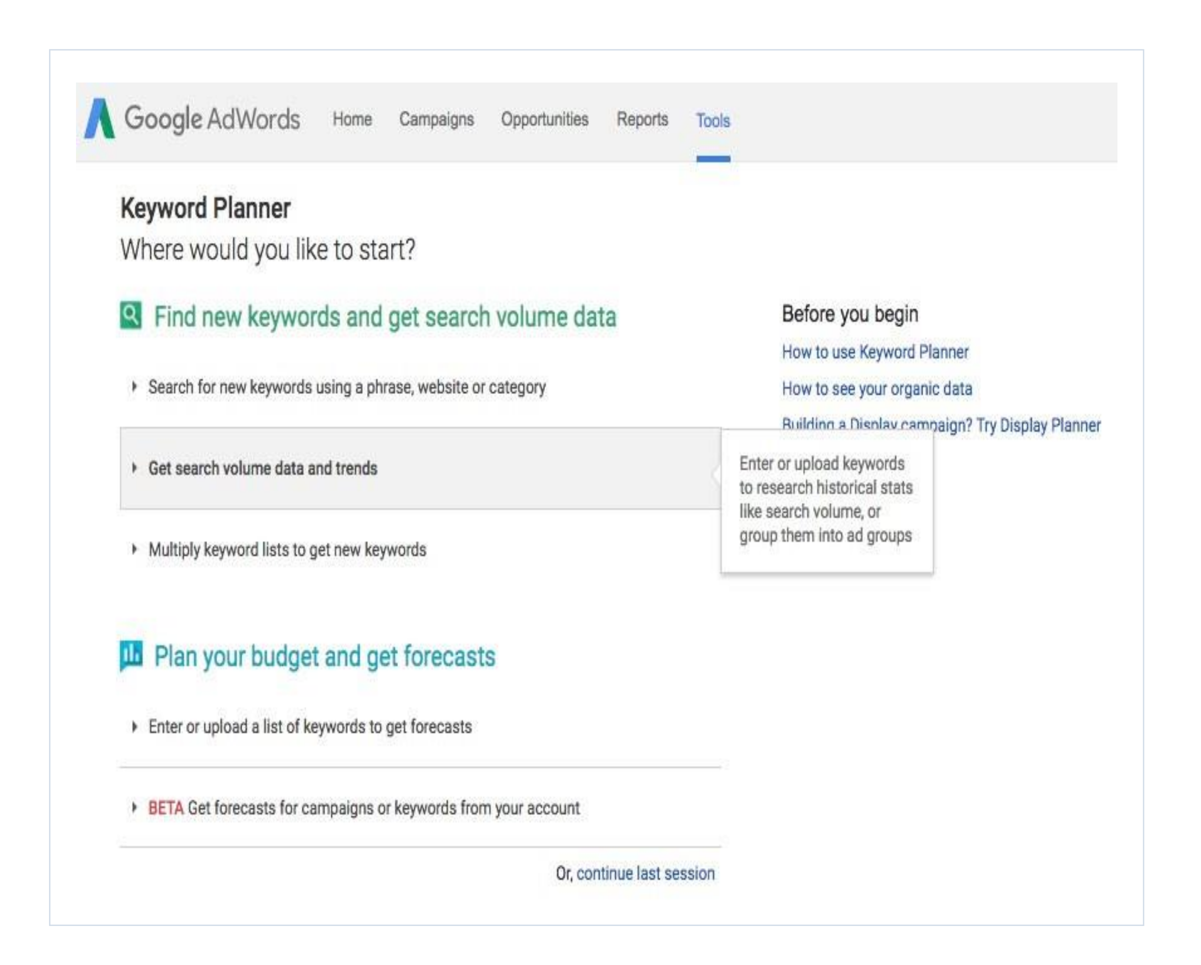
Before you begin
How to use Keyword Planner
How to see your organic data
Building a Display campaign? Try Display Planner

هذه هي شاشة البداية لمخطط الكلمات الرئيسية الفعلي يجب ان تتعرف عليه لأنك ستستخدمه كثيراسترى أن هناك العديد من الخيارات هنا ومع الوقت قد ينتهي بك الأمر لاستخدامها جميعًا في الوقت الحالي وسأقوم بتبسيط العملية حتى يمكنك البدء على الفور.

هناك طريقتان للمضي قدمًا فى عمليات البحث وهما الطريقة البسيطة والطريقة المتعمقة وانا أوصي بالطريقة المتعمقة ولكن إذا كنت حديث العهد فى مجال العمل يمكنك استخدام الطريقة البسيطة.

الطريقة البسيطة للبحث عن الكلمات الرئيسية

إذا كنت تريد إلقاء نظرة سريعة على حجم البحث أو مدى البحث عن مصطلحات معينة فانقر على "الحصول على بيانات واتجاهات حجم البحث".



بعد ذلك أدخل مصطلحات البحث التي تريد البحث عنها إذا كان لديك الكثير من الكلمات الرئيسية فيمكنك تحميل ملف CSV ، أو TSV ، أو ملف نصي وستقوم أداة الكلمات الرئيسية بكل ما تريد القيام به

Find new keywords and get search volume data

Search for new keywords using a phrase, website or category

Get search volume data and trends

Option 1: Enter keywords

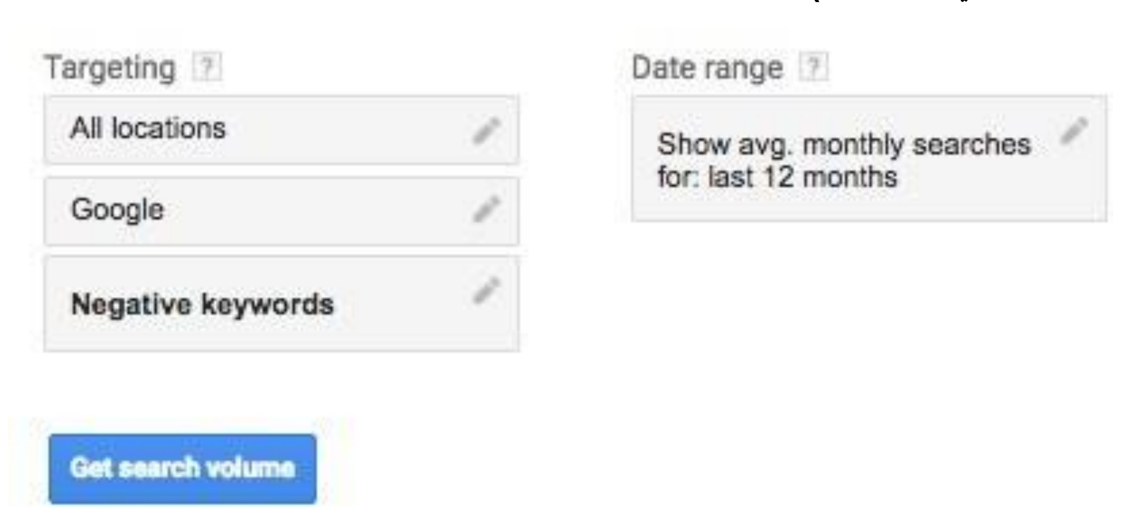
water bottles
smart water bottles
insulated water bottles

Option 2: Upload file

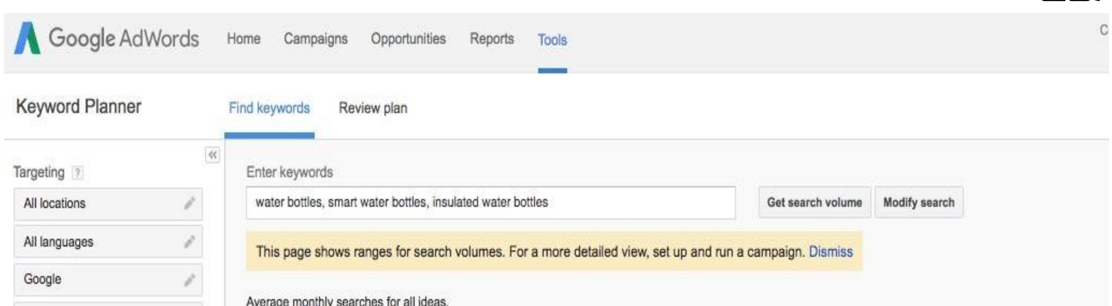
Choose file...

CSV, TSV or text files accepted Learn more

يمكنك أيضًا استهداف مواقع معينة واختيار تضمين شركاء بحث Google وتحديد معدل زمني (بالنسبة إلى الخيار الأخير الذي يطلق عليه "الكلمات الرئيسية السلبية" ساوضح ذلك لاحقًا في هذا الفصل)



عندما تنتهي من تعديل الإعدادات اضغط على "الحصول على حجم البحث"وها هي نتيجة مثالنا



وقد يبدو هذا معقدًا إذا لم تكن معتادًا عليه لذا إليك كيفية قراءة هذه الصفحة.

دعنا نركز فقط على الرسم البياني في الأسفل

Ad group ideas | Keyword ideas | Columns | Download | Add all (3)

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
water bottle	100K – 1M	High	$1.28	–	»
insulated water bottle	10K – 100K	High	$1.26	–	»
smart water bottle	10K – 100K	High	$1.38	–	»

Show rows: 30 | 1 - 3 of 3 keywords

الكلمات الرئيسية التي بحثت عنها موجودة في أقصى اليسار تحت فئة "الكلمة الرئيسية (حسب الصلة)"

وفى المتوسط تعرض عمليات البحث الشهرية حجم البحث الشهري لهذه الكلمة الرئيسية إلى اليمين تعطيك فئة المسابقة فكرة عن مدى تنافسية كل كلمة رئيسية وتعمل هاتان الفئتان جنبًا إلى جنب لتوفر لك صورة مفصلة لكل كلمة رئيسية.

في هذا المثال نجد "زجاجة ماء" قد حققت حجم بحث شهري يتراوح من 100000 إلى 1000000 في حين أن كل من "زجاجة الماء الحافظة للحرارة " و "زجاجة ماء المتطورة" تتراوح البحث بين 10000 و 100000.

الآن هذه نطاقات ضخمة والتي يمكن أن تمثل مشكلة عند محاولة معرفة أي منتجات دروب شيبينج التى يتم البحث فيها وهناك فرق كبير بين المنتج الذي يحصل على 10000 عملية بحث في الشهر ومنتج آخر يحصل على عشرة أضعاف ذلك.

لهذا تعتبر هذه هي الطريقة البسيطة وقد يمنحك ذلك فكرة تقريبية عن مدى شعبية بعض

منتجات دروب شيبينج ولكن للحصول على المعلومات الأكثر دقة فانك سترغب في استخدام الطريقة المتعمقة للنظر إلى الكلمات الرئيسية باستخدام أداة Google.

الطريقة التفصيلية للبحث عن الكلمات الرئيسية

تبدأ هذه الطريقة بنفس خطوات الطريقة البسيطة فتقوم بالتوجه إلى صفحة AdWords الرئيسية الخاصة بك ثم انقر على أدوات ثم مخطط الكلمات الرئيسية.

بعد ذلك اختر "إدخال قائمة كلمات رئيسية أو تحميلها للحصول على توقعات"

Google AdWords Home Campaigns Opportunities Reports Tools
Keyword Planner
Where would you like to start?
Find new keywords and get search volume data
Search for new keywords using a phrase, website or category
Get search volume data and trends
Multiply keyword lists to get new keywords
Plan your budget and get forecasts
Enter or upload a list of keywords to get forecasts
BETA Get forecasts for campaigns or keywords from your account
Before you begin
How to use Keyword Planner
How to see your organic data
Building a Display campaign? Try Display Planner

هذه الخطوة التالية متطابقة تقريبًا مع الطريقة البسيطة أدخل كلماتك الرئيسية وعدّل الحقول كما تريد ويمكنك أيضًا اختيار اللغات هنا إذا كنت تريد ذلك

وعند الانتهاء انقر فوق "الحصول على توقعات"

ولهذه الطريقة ستحتاج إلى إدخال عرض سعر إذا كنت قد استخدمت بالفعل الطريقة البسيطة يمكنك استخدام أحد عروض التسعير المقترحة هنا.

Google AdWords Home Campaigns Opportunities Reports Tools
Keyword Planner Find keywords Review plan
New keywords
Performance forecasts
Keywords from account
New keywords >
Performance forecasts
Enter a bid $ 1.30
Enter daily budget $ Optional
All locations All languages Google Negative keywords:
Ad Group Keyword Device Location: Country
Monthly forecasts Quality:

بعد ذلك انقر فوق علامة التبويب الكلمة الرئيسية الموجودة فوق الرسم البياني مباشرة.



مرر لأسفل وسترى مخططًا يبدو كالتالي :

Add keywords | Edit | Match types | Download

Keyword	Ad Group	Max. CPC	Clicks	Impr.	Cost	CTR	Avg. CPC	Avg. Pos.
insulated water bottle	water bottle	$1.30	2,199.94	45,468.35	$1,687.85	4.8%	$0.90	2.28
smart water bottle	water bottle	$1.30	2,699.48	44,324.64	$1,805.02	6.1%	$0.79	2.41
water bottle	water bottle	$1.30	68,592.99	1,138,513.63	$47,587.87	6.0%	$0.82	1.90
Total			73,492.41	1,228,306.63	$51,080.74	6.0%	$0.82	1.93

Show rows: 30 | 1 - 3 of 3 keywords

سترى هنا المزيد من المعلومات التفصيلية حول عبارات البحث

يمكنك معرفة عدد النقرات التي تتلقاها البنود ، ونسب النقر إلى الظهور (CTR) ومتوسط تكلفة النقرة (CPC) والمزيد.

هذه معلومات بالغة الاهمية وتمنحك إحصاءات أكثر دقة عن الكلمات الرئيسية التي تبحث عنها ويمكنك أيضًا ضبط جميع المعلمات بما في ذلك مبلغ عرض السعر والنطاق الزمني والمواقع.

أعلم أن هذه خطوات كثيرة لكن الإجراء بأكمله أسرع كثيرًا مما قد تظنه وفي الوقت المناسب ستتمكن من انجاز عدد كبير من عمليات البحث عن الكلمات الرئيسية في خلال دقائق معدودة

هذه طريقة رائعة للحصول على نتائج الكلمات الرئيسية التفصيلية دون الحاجة إلى دراسة طريقة (SEO) التى قد تستغرق عدة اشهر

احصل على أفكار الكلمات الرئيسية ذات الصلة

هناك استخدام آخر مفيد لمخطط الكلمات الرئيسية وهو انشاء كلمات رئيسية ذات صلة ب بالكلمات الرئيسية المراد البحث عنها وهى تكون عبارة عن تنويعات محددة جدًا للكلمات الرئيسية التي عادةً ما تشكل معظم حجم البحث في الموقع

على سبيل المثال إذا كانت "زجاجة المياه" هي الكلمة الرئيسية التي تركز عليها فقد تكون هناك بعض كلمات تشيراليها مثل "أفضل زجاجة ماء للتخييم" وزجاجات ماء قابلة لإعادة الاستخدام" وهذه الكلمات ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالكلمة الرئيسية (وغالبًا ما تتضمن الكلمة الرئيسية للتركيز وسيستخدم معظم الأشخاص الكلمات ذات الصلة فى البحث

سيساعدك العثور على كلمات قريبة من الكلمات الرئيسية فى العثور على منتجات دروبشيبينج المحتملة الأخرى والتي يمكن أن ترفع من نتائج متجرك وإليك كيفية القيام بذلك باستخدام مخطط الكلمات الرئيسية.

وفي موقع (AdWords) انتقل إلى أدوات ثم مخطط الكلمات الرئيسية ثم حدد "البحث عن كلمات رئيسية جديدة باستخدام عبارة أو موقع ويب أو فئة".

في الصفحة التالية أدخل كلمة رئيسية للتركيز في المربع الذى يحمل عنوان "منتجك أو خدمتك" واملأ بقية البيانات أيضًا

Google AdWords Home Campaigns Opportunities Reports Tools

Keyword Planner
Where would you like to start?

Find new keywords and get search volume data

Search for new keywords using a phrase, website or category

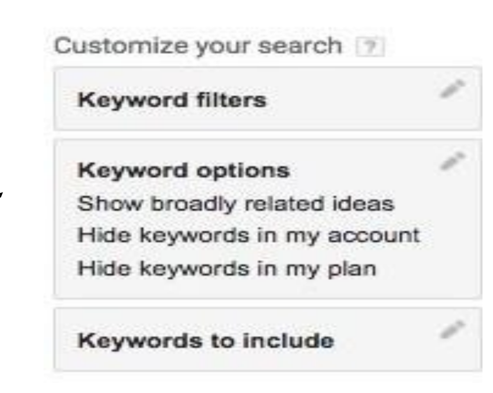
Enter one or more of the following:
Your product or service
water bottle
Your landing page
example.com/page
Your product category
Food & Groceries

Targeting
All locations
All languages
Google
Negative keywords

Customize your search
Keyword filters
Keyword options
Show broadly related ideas
Hide keywords in my account
Hide keywords in my plan

Before you begin
How to use Keyword Planner
How to see your organic data
Building a Display campaign? Try Display Planner

انتبه بشكل خاص إلى قسم "تخصيص البحث" في الركن السفلي الأيسر ستتمكن من الحصول على الدقة الفائقة في بحثك هنا عندما تنتهي من ملء كل شيء انقر فوق "الحصول على أفكار"



مرّر لأسفل قليلاً في الصفحة التالية ، وسترى مخططًا يبدو كالتالي:

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
glass water bottle	10K – 100K	High	$0.87	–	»
large water bottle	1K – 10K	High	$0.76	–	»
big water bottles	1K – 10K	High	$0.65	–	»
water bottle brands	10K – 100K	High	$2.62	–	»
small water bottles	1K – 10K	High	$0.61	–	»
cool water bottles	10K – 100K	High	$1.37	–	»
water bottle online	1K – 10K	High	$0.11	–	»
1 litre water bottle	1K – 10K	High	$0.66	–	»
water jug	10K – 100K	High	$0.94	–	»
drinking water bottle	1K – 10K	High	$0.70	–	»

هذه هي جميع الكلمات الرئيسية التي عثر عليها محرك بحث Google استنادًا إلى الكلمة الرئيسية ذات الصلة التي أدخلتها ويمكنك الاطلاع على متوسط حجم البحث الشهري ومستوى المنافسة وعرض السعر المقترح

أفضل من ذلك يمكنك أن تأخذ هذه الكلمات الرئيسية تطبق خطوات عليهم الطريقة المتعمقة او التفصيلية المذكورة أعلاه وهذا سيتيح لك تحليل مدى انتشار وشعبية المنتجات المختلفة.

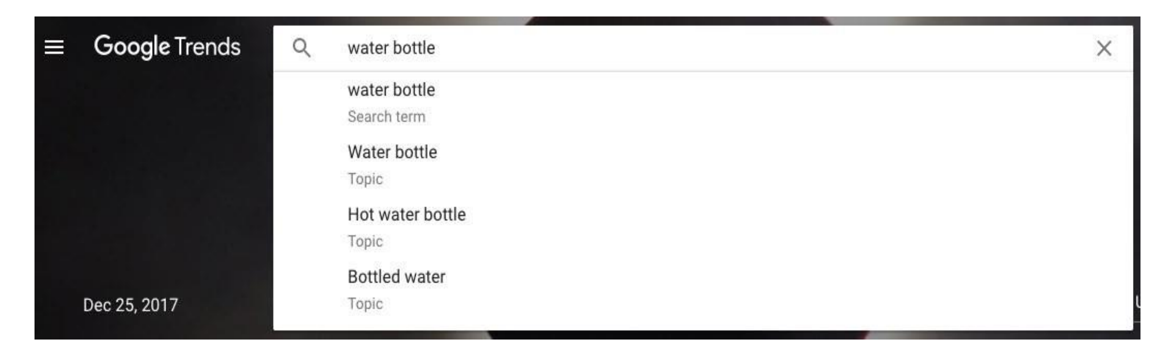
نصيحة أخيرة: إذا أعددت حملة وهمية لاستخدام مخطط الكلمات الرئيسية فتأكد من الرجوع إليها وإزالتها.

وفي العموم نجد ان (Google Keyword Planner) هو أداة هائلة إلى حد ما للبحث على منتجات دروب شيبينج الممكنة وإذا كنت تستخدمها بالطريقة الصحيحة فهي تزودك ببعض البيانات والمعلومات الأساسية التي يمكنك استخدامها للبدء في فهم المنتجات الناجحة الاكثر انتشار وايضا المنتجات التى يقل معدل الطلب والاقبال عليها

اتجاهات موقع جوجل

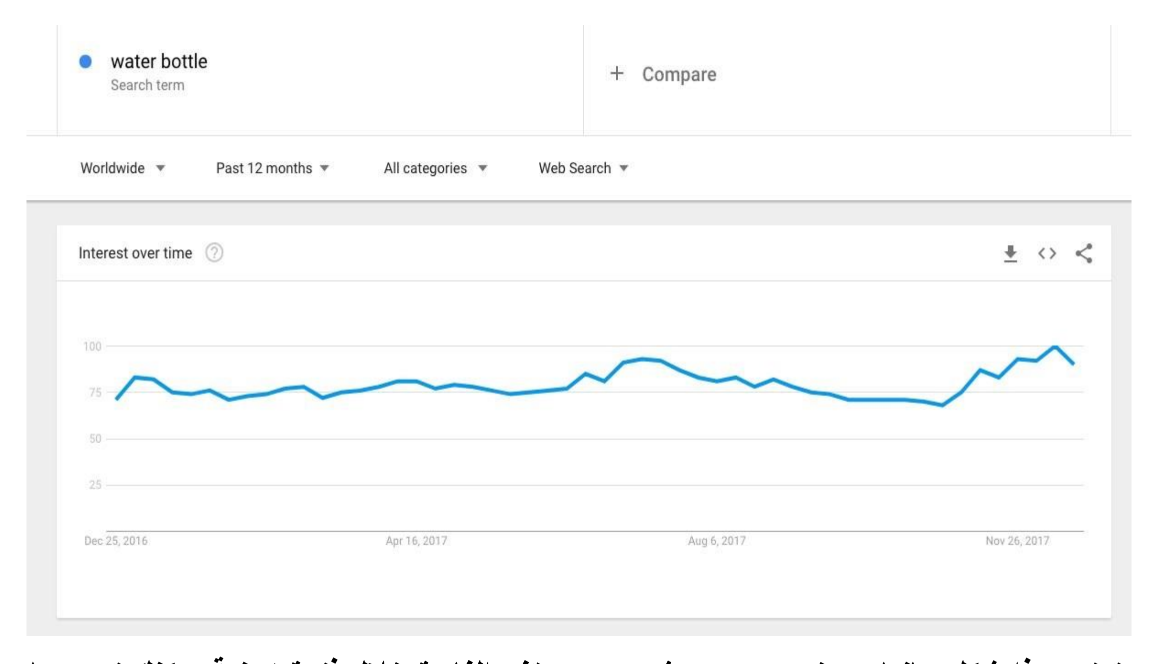
-Trends هي أداة أخرى مجانية من (Google) يمكن أن تكون مفيدة جدًا لاختيار المنتجات وهو يفيدك بشكل خاص لأخذ أفكار المنتجات التي وجدتها من خلال مخطط الكلمات الرئيسية وتحليلها بدقة أكثر.

انتقل إلى https://trends.google.com وأدخل عبارة البحث في المربع عند البحث وسترى بعض الخيارات في قائمة منسدلة ثم ابدأ باختيار "عبارة البحث"



وستعطيك الصفحة التالية نتائج استنادًا إلى مصطلح البحث الخاص بك وهناك الكثير لتتناوله هنا لذا دعنا نطلع على العناصر الأكثر فائدة

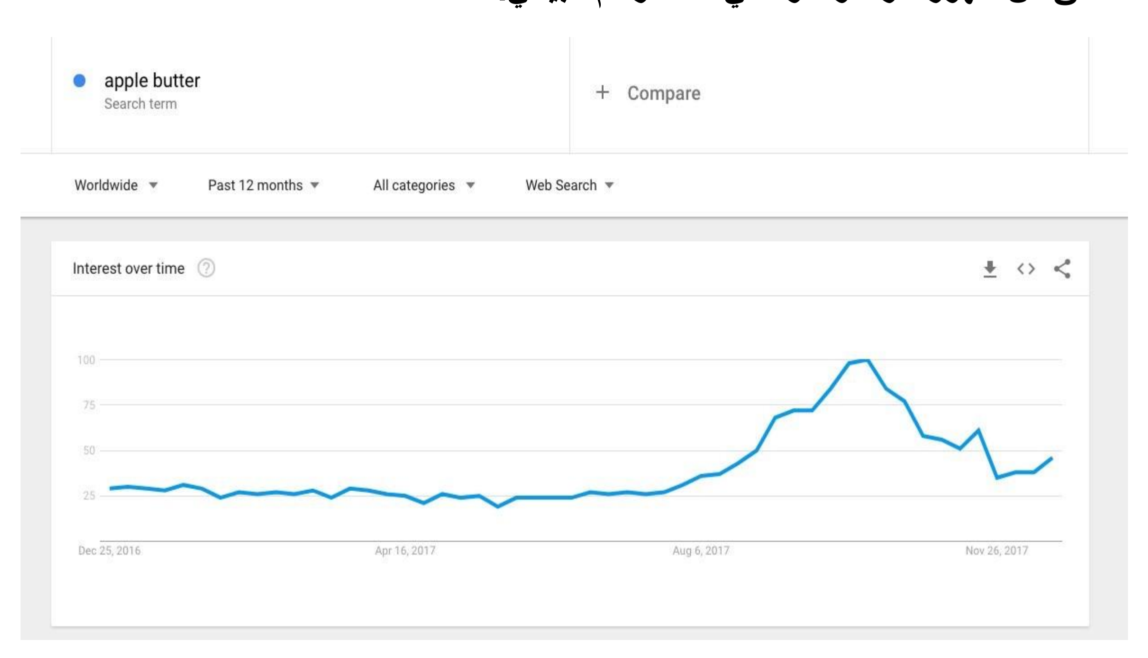
أولاً سترى رسمًا بيانيًا باسم الفائدة مع مرور الوقت.



تعتبر هذا شكل بيانيا يوضح حجم بحث مرئي مرتفع الفائدة خلال فترة زمنية يمكنك تحديدها ويمكنك أيضًا تغيير الموقع والنطاق الزمني والفئة ونوع البحث

ويمكن أن يساعدك هذا الرسم البياني في معرفة ما إذا كانت منتجاتك موسمية أم لا وتحظى العديد من المنتجات بشعبية كبيرة خلال فترة زمنية معينة من العام وإذا كانت هناك أية منتجات تفكر في القيام بذلك ، فستحتاج إلى معرفة ذلك مسبقًا.

تحقق من ظهورعثرة او نتوء في هذا الرسم البياني:

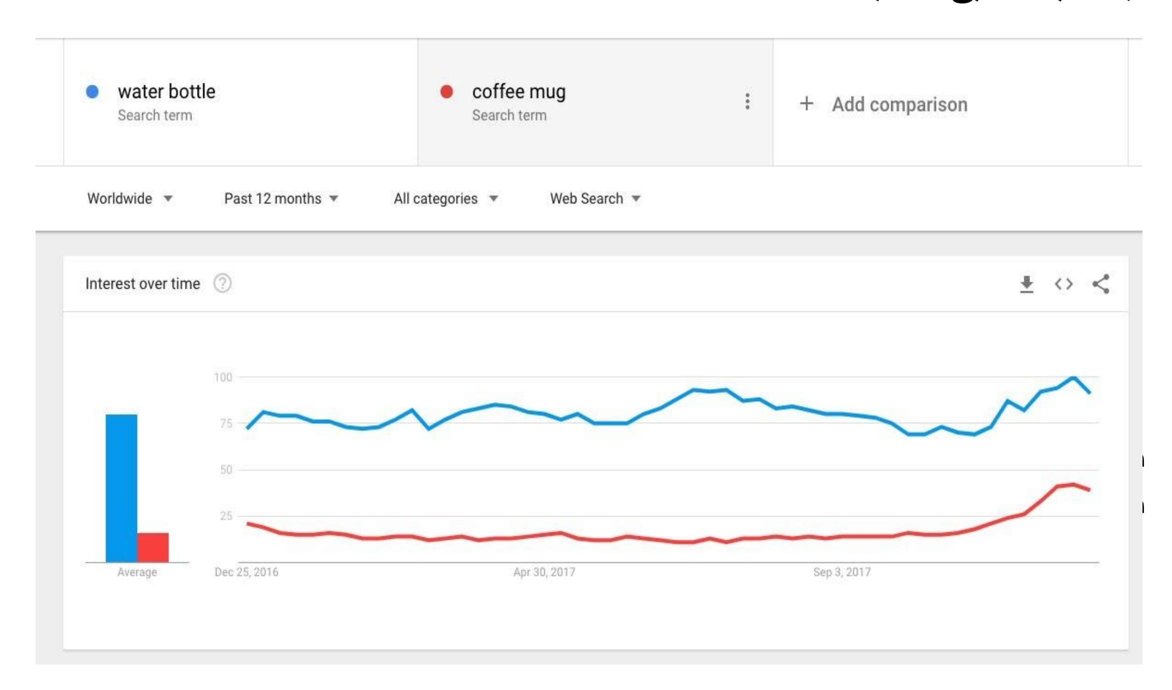


وهذا يعني أن معظم الناس يشترون زبدة التفاح خلال شهري سبتمبر وأكتوبر اما خلال بقية العام تبقى مشتريات زبدة التفاح بمعدل ثابت هذا بالتأكيد منتج موسمي

بعد ذلك في هذه الصفحة يمكنك ملاحظة ارتباط معدلات الشراء للمنتجات حسب المنطقة ويفيد ذلك في فهم المكان الذي تحصل منه على معظم طلباتك وقد يمنحك ذلك أيضًا فكرة عن عدد مرات استخدام الشحن الدولي.

في الجزء السفلي من الصفحة ، سترى قسمين يسمى الموضوعات ذات الصلة والاستعلامات ذات الصلة وهنا يمكنك الحصول على المزيد من الأفكار للمنتجات دروب شيبينج! تمنحك هذه الأقسام في الأساس موضوعات ذات مرادفات متعددة وشروط بحث يمكنك البحث عنها (وهي أيضًا مفيدة لكبار المسئولين الاقتصاديين والتسويق)

أخيرًا لا تتغاضى عن ميزة المقارنة دائما في الجزء العلوي فإنه يتيح لك مقارنة اثنين أو أكثر من مصطلحات البحث وهى وسيلة تساعد كثيرا فى القيام بالتحليل العميق للمنتجات



SEMrush

هل تريد المزيد من البيانات المناسبة لنظام البحث بطريقة SEO الخاصة بك ؟

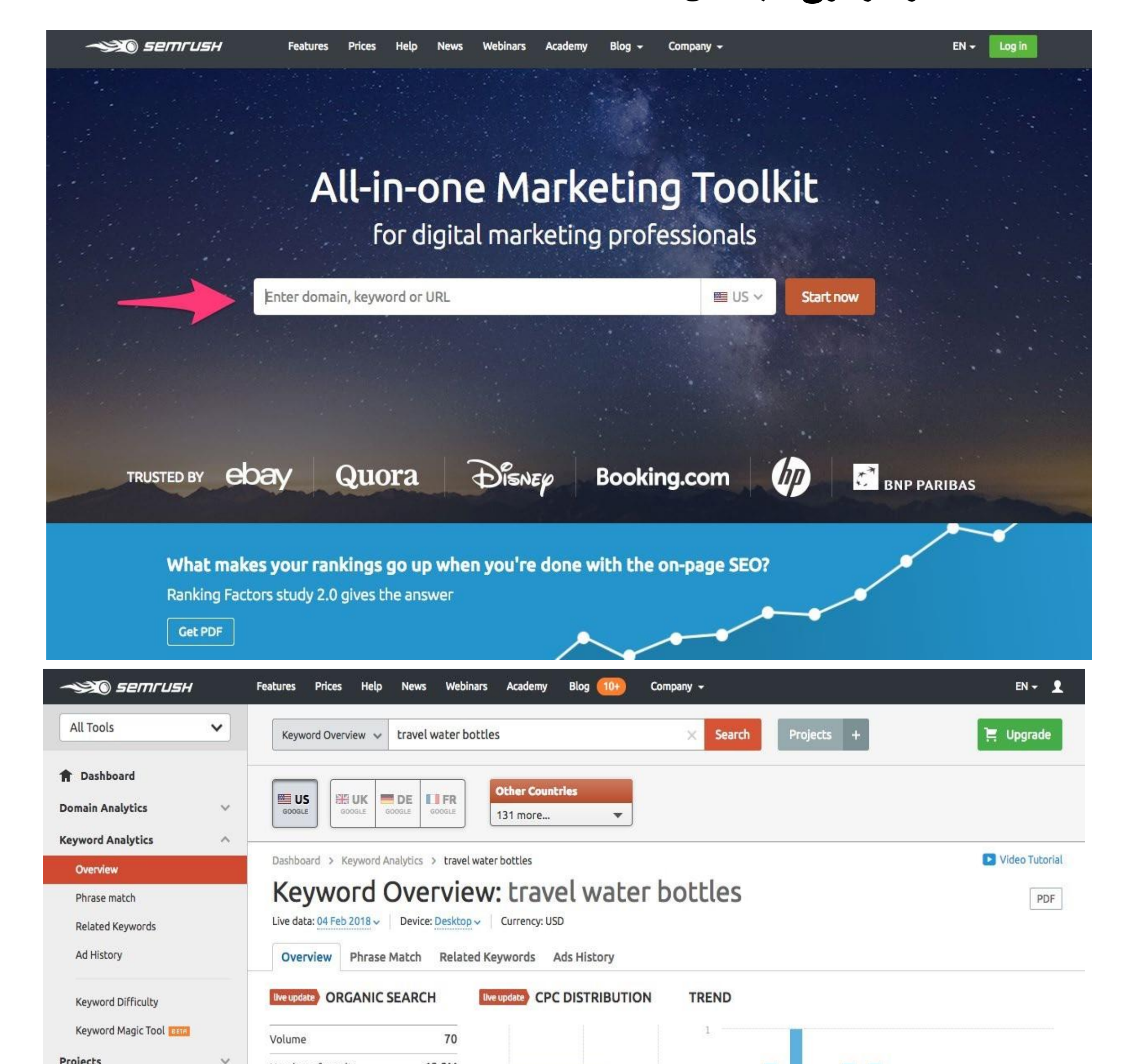
اذن قم بالقاء نظرة على (SEMrush) إنها أداة كلمات رئيسية أكثر شمولًا استخدمها

كل محترفي محركات البحث تقريبًا في مرحلة أو أخرى ويمكن أن يوفر لك معلومات محددة بشكل كبير عن الكلمات الرئيسية بحيث يمكنك اخذ كلمات من مخطط الكلمات الرئيسية وإدخالها في SEMrush للحصول على كل التفاصيل ولا يوجد شيء يساوي قوة نظام seo

الشرط الوحيد هو انه يمكنك إجراء 10 عمليات بحث فقط في اليوم وتحصل أيضًا على 10 نتائج فقط لكل فئة وهذا يمكن أن يكون محددًا إذا كنت تريد إجراء تحليل دقيق للغاية.

ما زلت أوصي باستخدام اداة SEMrush لقوتها وفائدتها المطلقة وستساعدك الخطة المدفوعة في الحصول على أقصى استفادة من البرنامج ولكن من الناحية الواقعية ستكون الخطة المجانية ملائمة اكثر للعديد اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج واذا لم يكن لديك أموال إضافية كافية فعليك باستخدام الخطة المجانية عند البدء

انتقل إلى موقع SEMrush.com وأدخل كلمة رئيسية في شريط البحث الرئيسي في منتصفالصفحة وانقر فوق "ابدأ الآن".



هنا يمكنك أن ترى أربعة عناوين مهمة: البحث المجاني ، البحث المدفوع ، توزيع CPC ، و Trend.

سيعرض لك البحث المجاني حجم البحث (بمعنى متوسط عمليات البحث الشهرية لهذه الكلمة الرئيسية) للبحث الذي يحدث بشكل طبيعي وهذا يعني أن الشركة لم تنفق الأموال لجلب عمليات البحث هذه وهذه الفئة هي اهم مدخل لأنه سيعكس عدد الأشخاص الذين يستخدمون الكلمة بشكل طبيعي دون تأثير أي إعلانات أو حملات.

كما أن البحث المدفوع مهم أيضًا لأنه سيعطيك متوسط التكلفة بالنقرة (التكلفة بالنقرة) للكلمة الرئيسية ويمثل هذا المبلغ الذي ستدفعه في المتوسط حتى ينقر شخص ما على إعلانك و هذا ليس رقمًا دقيقًا ولكنه سيعطيك فكرة عن مقدار الإنفاق الذي تبحث عنه.

وهناك تساؤلات كثيرة حول مفهوم توزيع CPC؟ وتقول SEMrush إنها "تمثل مدى التكلفة العالية للمزايدة على هذه الكلمة الرئيسية الخاصة عبر قواعد بياناتنا المختلفة" النقر على شريط سيعطيك المزيد من البيانات.

وأخيرًا ، يمثل قسم الاتجاه مستوى المنافسة لهذه الكلمة الرئيسية وتشيرالنتيجة 1 الى أعلى مستوى من المنافسة في حين أن النتيجة صفر تعني أنه لا يوجد منافسة لاحظ أن قسم الاتجاه يحلل فقط البحث المدفوع وعلى الرغم من أن SEMrush تؤكد أنه يمكن أن يعكس البحث المجاني أيضًا.

مرر لأسفل في هذه الصفحة وسترى قسمًا آخر يحتوي على قسمين بعنوان "مطابقة الكلمات الرئيسية" والكلمات الرئيسية ذات الصلة

PHRASE MATCH KEYWORDS (32)

Keyword	Volume	CPC (USD)	SERP
filter water bottle for travel	480	2.35	
travel water bottle	390	1.38	
dog travel water bottle	210	0.71	
best travel water bottle	170	0.57	
water bottle with filter for travel	90	2.56	

Export View full report

live update RELATED KEYWORDS (2,038)

Keyword	Volume	CPC (USD)	SERP
travel water bottle	390	1.38	
best water bottle for flying	30	0.34	
best water bottles for travel	90	1.10	
best travel water bottle	170	0.57	
best water bottle for travel	50	0.77	

Export View full report

تشتمل عبارة الكلمات الرئيسية المتطابقة على الكلمة الرئيسية المستهدفة الخاصة بك وكما ترون فإن الكلمة الرئيسية المستهدفة على سبيل المثال التي أدخلتها مبدئيًا كانت "زجاجات ماء السفر"

وتشمل عبارات الكلمات الرئيسية المطابقة على "أفضل زجاجة ماء للسفر" و "زجاجة ماء نقى للسفر".

يعرض لك قسم الكلمات الرئيسية ذات الصلة الكلمات الرئيسية المشابهة للكلمة الرئيسية المستهدفة الخاصة بك ولكن لا تتضمنها بالضرورة و قد يكون بعضها مقربًا مثل "أفضل زجاجات ماء للسفر".

يعتبر كل من هذين القسمين لهم اهمية كبيرة في انتاج أفكار الكلمات الرئيسية المتعددة الصلة ،

ويمكنك أيضًا الاطلاع على الحجم وتكلفة النقرة و كمكافأة جيدة ، إذا نقرت على الرموز الزرقاء الصغيرة أسفل عنوان SERP ، فستفتح بحث Google لهذه الكلمة الرئيسية.

يمنحك ذلك رؤية جيدة لما تبدو عليه صفحة البحث لكلمة رئيسية معينة

مرِّر المزيد ، وسترى قسمًا آخر مفيدًا بعنوان نتائج البحث المجانية.

live update **ORGANIC SEARCH RESULTS**

1-20 | 21-40 | 41-60 | 61-80 | 81-100

1 https://www.tripsavvy.com/the-best-travel-water-bottles-4072047
tripsavvy.com

2 https://www.smartertravel.com/2016/06/29/7-great-water-bottles-travel/
smartertravel.com
https://www.smartertravel.com/2016/06/29/7-great-water-bottles-travel/

3 http://trevormorrowtravel.com/8-best-water-bottles-traveling/
trevormorrowtravel.com

4 https://blog.tortugabackpacks.com/best-water-bottles/
tortugabackpacks.com

5 https://www.forbes.com/sites/allisonolms/2016/02/25/best-water-bottle-for-air-travel/
forbes.com

6 https://www.amazon.com/Best-Sellers-Home-Kitchen-Water-

هذا مفيد حقًا لأنه يعرض لك أهم 100 نتيجة من النتائج الاساسية لهذه الكلمة الرئيسية وكما ذكرت سابقًا يعتبر قياس معدل الزيارات الطبيعية أمرًا أساسيًا ويجب فحصها لأنها تعكس مدى اهتمام العميل بمنتج ما.

وسيعمل هذا القسم على تحديد جميع مواضع الإعلانات المدفوعة التي تراها على صفحات بحث Google ، بحيث لا تشاهد سوى أعلى النتائج المجانية.

يوجد جزء آخر من صفحة تحليلات SEMrush مفيد بشكل خاص في نظام عمل دروب إذا نظرت إلى يسار قسم نتائج البحث المجاني فسترى مجموعة من البيانات حول الإعلانات:





Don't Forget To Purchase Brita® Products At These Retailers.

Ad www.binzbottle.com

Vacuum insulated, 26 oz, stainless steel. Buy now- Free Shipping and 25% Off.

Ad www.eddiebauer.com

Use Code BAUER for 40% Off Your Purchase. Free Shipping on All Orders Over $49.

Ad www.bampz.com

Stainless Steel Water Bottles Designed For Dogs To Drink Naturally

Export

live update PRODUCT ADS COPIES



Samsonite Collapsible Travel Water Bottle Clear

$14.99

Bed Bath & Beyond



Hydaway Collapsible Bottle, Size One Size - Blue

$19.95

Nordstrom

Export

وبينما ركزت نتائج البحث المجانية على البحث غير المدفوع فقط فنجد ان هذا القسم يبحث فى البحث المدفوع.

ستعرض لك "نُسخ الإعلانات" بعض الأمثلة لافضل إعلانات البحث المدفوعة وهنا يمكنك رؤية أربعة إعلانات مأخوذة مباشرةً من صفحة Google ويمكنك رؤية النسخة التى تم استخدامها بشكل ملائم.

يعد هذا أمرًا رائعًا للحصول على معلومات حول منافسيك وعلى الرغم من عدم تطابقها مع جميع التحليلات التنافسية ، فهي بالتأكيد نقطة مرجعية سهلة تعطيك نظرة عامة سريعة يمكن أن تعطيك بعض الأفكار لبعض النسخ الإعلانية لمنتجاتك الخاصة!

يمكنك الاطلاع أدناه على فئة Product Ads Copies التي تعرض إعلانات مصورة لبضعة منتجات ويبدو هذا القسم بسيطًا وقد يبدو أنه لا يمكنك الحصول عليه كثيرًا ولكنني سأعمل على تقسيمه وإظهار مدى أهمية ذلك.

أولا يمكنك رؤية عنوان المنتج يبدو واضحًا ولكن ابحث بتعمق اكثر وستكتشف أنه يمكنك إلقاء نظرة أخرى على سجلات الخاصة بمنافسينك ذلك لأن كل عنوان منتج هو الأمثل فى نظام SEO وغالبا ما تحتوي على الكلمات الرئيسية التي تعمل بشكل جيد في هذا المجال

في هذه الحالة لاحظ كيف يحتوي كلا المنتجين على كلمة "قابلة للطي" وهذا يشير إلى أن "زجاجة ماء السفر القابلة للطي" وغيرها من البدائل الخاصة بالمنتج تعمل بشكل جيد.
إذا كنت تبيع زجاجات المياه قد ترغب في تقديم زجاجات قابلة للطي في متجرك واستخدام تلك الكلمات الرئيسية لذا لن تحصل على فكرة كلمة رئيسية فحسب بل فكرة منتج أيضًا وكل ذلك من خلال استخدام بضع كلمات.

ثانيًا تعرض لك تلك الامثلة من الإعلانات كلا من سعر المنتج والموقع الذي يقوم ببيعه و هذا هو شكل مصغر آخر للتحليل التنافسي ويمكنك معرفة من هم بعض منافسيك وكيفية تسعير منتجاتهم وايضا ستمنحك هذه المعلومات إرشادًا تقريبيًا فقط ولكنها لمحة

سريعة يجب عليك معرفتها عندما تستخدم SEMrush.

القسم الأخير في هذه الصفحة هو فئة "سجل الإعلانات"



هذا يوضح مدى فعالية مواقع الويب في تقديم عروض أسعار للكلمات الرئيسية وإذا نقرت على شريط فسترى مزيدًا من المعلومات حول المواقع التي تقدمت بعروض أسعار ومقدار عروض التسعير الخاصة بها.

أوصيك باستخدام الرسم البياني بعنوان "سجل الإعلانات" لاستكمال المعرفة التي اكتسبتها من مؤشرات Google وتستخدم SEMrush قواعد بيانات مختلفة عن Google Trends ومن المفيد دائمًا الحصول على البيانات من مجموعة واسعة من المصادر المختلفة.

وقد يكون تعلم كيفية البحث فى صفحة نتائج SEMrush أمرًا صعبا فى البداية لذلك إذا كنت بحاجة إلى بعض المساعدة فأقترح عليك الاطلاع على هذه الصفحة من SEMrush Knowledge Base بالإضافة إلى ذلك ، تتوفر العديد من مقالات قاعدة البيانات والمعلومات التي ستعرفك على الأداة في أي وقت من الأوقات

مواقع المنافسين

قبل تحليل الاستراتيجيات التى يتبعها المنافسين لك فى عمل الدروب شيبنج يمكنك استخدام مواقعهم للحصول على مزيد من المعلومات حول اتجاهات المنتجات لديهم وهناك طريقة مستهدفة لهذه التقنية التي تعطى أفضل النتائج

هل لديك قائمة متاحة من منتجات نظام دروب شيبنج اذن عليك بزيارة العديد من مواقع تجار التجزئة (7-10) وألقِ نظرة على أفضل منتجاتها وعادة سيكون هناك مربع قائمة منسدلة في صفحة المتجر التي تسمح لك بفرز المنتجات بحيث تظهر العناصر الأكثر مبيعاً أولاً.



سيؤدي ذلك إلى إعادة ترتيب صفحة المنتج بحيث يتم إدراج أفضل المنتجات مبيعاً أولاً وبعبارة أخرى سيكون أفضل بائع هو النتيجة الأولى وهكذا.

ضع في اعتبارك أن الفرز بهذه الطريقة سيعرض لك المنتجات الأكثر مبيعًا على الإطلاق ولن يعرض لك المنتجات التي حققت مبيعات أكثر من غيرها خلال الشهر أو السنة الماضية إنها ليست الطريقة الأكثر إفادة للبحث عن المنتجات لكنها لا تزال جديرة بالاهتمام.



هذه أيضًا منتجات يجب الانتباه إليها وتسجيلها في قائمة وهذ يعني عادةً أن المنتجات تاخذ توجهات حاليًا ومن المرجح أن تتغير بمرور الوقت من المفيد تذكر ذلك لأنه إذا لاحظت منتجًا معينًا يبقى في فئة أفضل بائع فقد يعني ذلك أن السلعة تبيع بشكل جيد باستمرار.

يجب جمع هذه البيانات من أكبر عدد ممكن من المتاجر وتنظيمها كلها على جدول بيانات لسهولة الوصول إليها وأوصي باستخدام جداول بيانات منفصلة (أو على الأقل فئات منفصلة) لجميع الكلمات الرئيسية والبيانات التي تحصل عليها من كل أداة عبر الإنترنت وبهذه الطريقة يمكنك تجميع البيانات باستمرار من كل أداة والاحتفاظ بها منفصلة للرجوع إليها بسهولة

هذا هو نهاية قسم البحث عن الكلمات الرئيسية في هذا الفصل وسأوضح لك الآن كيفية تحليل منافسيك حتى تعرف ما تواجهك ولكن إذا لم تكن على دراية بـ قواعد SEO فستحتاج إلى قضاء بعض الوقت في تعلم بعض المفاهيم والمصطلحات الأساسية التى من السهل على اى شخص ان يتعلمها

تحليل استراتيجيات منافسيك

بمجرد ان تنتهى من اختيار بعض منتجات دروب شيبنج ستحتاج إلى تحديد منافسيك وهذا يفيدك من ناحيتين

1. يسمح لك بتحديد المنافسين الكبار مما يعني أنه يمكنك البدء في التفكير في كيفية الحصول على المبيعات بدلاً من منهم
2. يوضح لك بشكل عملى اى المنتجات التى تحقق افضل نسبة مبيعات

يعتبر الحصول على الكثير من الكلمات الرئيسية أمرًا هاما لكن تحديد حجم منافسيك أمر ضروري نظرًا لأنك جديد تمامًا في مجالك فستتعلم الكثير من منافسيك ويمكنك أيضًا

تحليل بعض تقنياتها وتنفيذها في مجالات مثل التسويق و تحسين محركات البحث.

ولحسن الحظ يمكنك إجراء تحليل تنافسي بسهولة من خلال استخدام موقع Google بشكل اكثر ويرجع ذلك إلى أن الترتيب فى موقع Google سواء كان مرتفع او منخفض هو مؤشر على مدى شعبية تجار التجزئة المختلفين كلما كان الموقع أعلى في SERPs وكلما كان أكثر قوة لذا فإن تجار التجزئة الذين يتمتعون بمراكز SERP عالية هم عادة قادة في مجالاتهم

نظرًا لأن Google تم إعدادها على هذا النحو فيمكنك ادراك مستوى المنافسة وذلك ببساطة عن طريق عمل بحث لاسم منتج على Googleومعرفة تجار التجزئة الذين يظهرون ولن يمنحك هذا إحصاءات دقيقة لذلك تحتاج إلى استخدام بعض الأدوات الإضافية للحصول على البيانات المؤكدة

مستكشف الموقع Moz

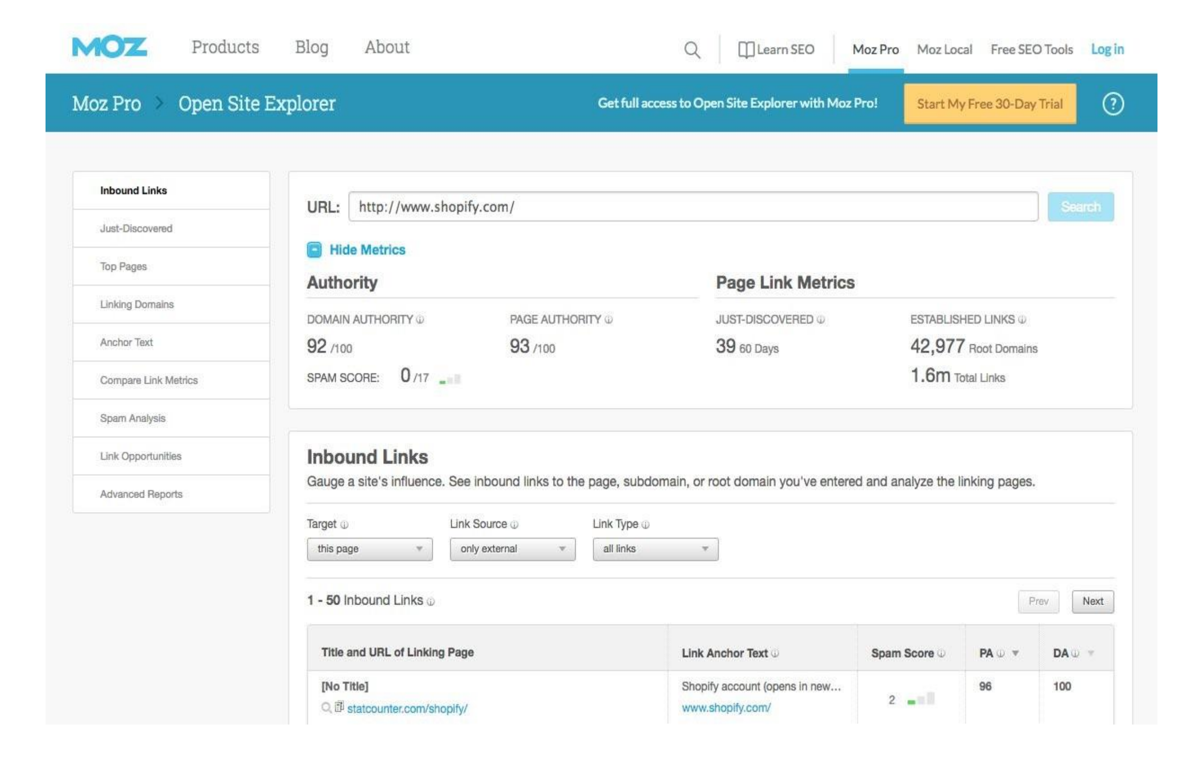
تعد Moz واحدة من أكبر الأسماء في SEO ، وأداة Open Site Explorer هي واحدة من أفضل أدوات تحسين محركات البحث المتوفرة مجانًا وغالبًا ما يتم اختصارها إلى (OSE) وهي أداة تحليل الارتباطات التي تمنحك الكثير من المعلومات حول موقع الويب.
ويمكنك معرفة مدى شعبية الموقع وحجم الزيارات التي يحصل عليها وعدد الروابط التي يحتويها (يمكنك حتى الحصول على تفاصيل حول من أين تأتي تلك الروابط)
إنه لا مثيل له لفهم مدى تأثير منافسيك

لتحقيق الاستفادة الكاملة من كل ما توفره اداه (OSE) عليك أولاً فهم بعض المصطلحات والمفاهيم ولست بحاجة إلى أن تكون مسئولا على تحسين محركات البحث للحصول على فهم جيد لهذا لذا لا تقلق إذا لم تكن لديك خبرة كبيرة.

المفاهيم الرئيسية هي "إدارة المجال" و "مرجع الصفحة" و بنية الارتباط وأفضل طريقة لتعلم كل هذه المفاهيم ستكون من خلال تنفيذهم من خلال العمل

أولاً انتقل إلى موقع https://moz.com/researchtools/ose وأدخل عنوان URL في شريط البحث في منتصف الصفحة وانقر فوق "بحث"

سترى صفحة نتائج تبدو كالتالي:



للبدء ، انظر إلى الفئة بعنوان "التحكم".

Authority

DOMAIN AUTHORITY | PAGE AUTHORITY

92 /100 | 93 /100

SPAM SCORE: 0 /17

هناك ثلاثة مقاييس مهمة هنا هما تحكم المجال وتحكم الصفحة ونقاط الرسائل غير المرغوب فيها.

إن مقياس DA او تحكم المجال هو مقياس وضعه Moz لعرض كيفية ترتيب المجال في محركات البحث وتمثل الدرجة 100 أفضل درجة DA ممكنة.

وبشكل أساسي كلما زادت نقاط (DA) في الموقع ، زادت احتمالية تصنيف الموقع جيدًا و إذا كان موقعك يحتوي على (DA 90) ، فيمكنك عادةً توقع الحصول على ترتيب في الصفحة 1 من ناحية أخرى إذا كان موقعك يحتوي على (DA 25) فربما لن يكون ترتيبه جيدًا

يعتبر (DA) هو افضل مقياس يمكن من خلاله تقييم الموقع و يعني ارتفاع (DA) أن الموقع يحصل على عدد كبير من الزيارات إلى صفحته الرئيسية ومعظم صفحاته الأخرى هذا هو السبب في أن المواقع التي تحقق أعلى درجات (DA) ستكون عادةً من اوائل المنافسين

ولكن ضع في اعتبارك أن (DA) ليس المقياس الوحيد فى عملية تقييم ترتيب المواقع الموقع إنه ببساطة معيار لا تحتاج أيضًا إلى ارتفاع DA لترتيبه في الصفحة 1 من SERPs قد ترتب صفحات معينة أفضل من الموقع العام الذي تنتمي إليه ، وهو ما يقودني إلى المقياس التالي

تتطابق مقياس تحكم الصفحة (PA) تقريبًا مع مقياس تحكم االمجال (DA) باستثناء أنها تحلل درجة ترتيب الصفحات الفردية يتيح لك ذلك التنبؤ بكيفية تصنيف صفحات معينة على موقعك (أو على مواقع منافسيك).

ان مقياس تحكم الصفحة (PA) مفيد لفهم تأثير صفحة منتج معينة وعند إدخال عنوان URL محدد سترغب في إلقاء نظرة على درجة (PA) لمعرفة مدى قوة هذه الصفحة.

من الجيد التحقق من درجات تحكم الصفحات لمعرفة افضل صفحات المنتجات مبيعًا ومقارنتها مع نتائج (DA) العامة للموقع إذا كان كلاهما مرتفعًا ، فهذا يعني أن الموقع يحصل
على عدد كبير من الزيارات وربما يبيع الكثير إذا كانت مقياس تحكم الصفحة (PA)مرتفعة ولكن اذا كان مقياس تحكم المجال(DA) منخفض فلا يحصل الموقع على عدد كبير من

الزيارات ولكن من المحتمل أنه يبيع بعض المنتجات أكثر من غيرها.

أخيرًا يتحقق Spam Score للتأكد من أن الموقع قانوني ويمكن ان تقوم اداة Moz بمعرفة متى يتم إستعداد الموقع لأغراض الرسائل الغير مرغوب بها ومن تكون الاشارة صفر والتى تتمنى ان تصل اليها فى موقعك

لتلخيص كل شيء حتى الآن نجد ان الدرجات العالية في DA و PA جيدة ، في حين أن النقاط المنخفضة للرسائل غير المرغوب فيها تعتبر مثالية ستمنحك هذه المقاييس الثلاثة معًا فكرة عن كيفية ترتيب الموقع.

لننتقل الآن إلى القسم التالى بعنوان "مقاييس ارتباط الصفحة"

Page Link Metrics

JUST-DISCOVERED

39 60 Days

ESTABLISHED LINKS

42,977 Root Domains

1.6m Total Links

يمكن أن يشير القسم "حديث الظهور "إلى مدى شعبية موقع أو صفحة في آخر 60 يومًا إذا رأيت عددًا كبيرًا هنا فهذا يعني أن الموقع قد اكتسب الكثير من الروابط في الشهرين الماضيين.

قسم الروابط الثابتة هو يعد من اهم الاقسام لانه يوضح لك عدد المجالات الرئيسية والروابط الكاملة هناك.

يشير عدد المجالات الاصلية الى عدد المجالات الفريدة المرتبطة بالموقع ، في حين تتضمن الروابط الإجمالية أيًا من الروابط وجميعها وليس فقط المجالات الاصلية لذا إذا كان موقع fakewebsite.com مرتبطًا بموقعك مرتين فسيتم اعتباره مجالا اساسيا واثنين من الروابط الإجمالية (نظرًا لأنه نفس المجال الذي يربط عدة مرات).

عادةً ما يحتل الموقع الذي يضم عددًا كبيرًا من المجالات الاساسية ترتيب جيدا جدا لعدة اسباب وهذا هو عموما المقياس الأكثر أهمية من الاثنين الاخرين لماذا ؟! نظرًا لأن Google تفضل المواقع التي تحتوي على الكثير من المجالات الاساسية المتميزة وتمنحها ترتيب أعلى من المواقع التي تحتوي على عدد أقل من روابط المجالات الاساسية.

ومن هذا المنطلق يمكن أن يساعد عدد الروابط الإجمالية أيضًا في تحديد مدى تأثير الموقع نظرًا لأن عددًا كبيرًا من الروابط الإجمالية يعني أن الموقع ربما حصل على روابط متعددة من المواقع نفسها ويعكس هذا الرقم أيضًا مدى الوصول والتأثير الكلي للموقع.

في الأسفل يمكنك رؤية الروابط الواردة المحددة (على سبيل المثال ، الروابط هنا تشير إلى الموقع أو الصفحة المحددة) ويمكنك أيضًا تحليل النتائج في حالة رغبتك في رؤية أنواع روابط معينة والتي يمكن أن تكون مفيدة.

Inbound Links

Gauge a site's influence. See inbound links to the page, subdomain, or root domain you've entered and analyze the linking pages.

Target: this page | Link Source: only external | Link Type: all links

1 - 50 Inbound Links — Prev | Next

هناك عدة أسباب تجعلك قد ترغب في معرفة كيفية حصول منافسيك على الروابط الخارجية او العكسية أولاً يعرض لك المواقع التي قد تتمكن من الحصول على روابط خارجية منها وربما ستجد بعض المواقع التي تميز منتجات دروب شيبينج أو تستخدم البرامج الحديثة الخاصة بالاتصال مع تجار التجزئة في وقت لاحق وعندما تتبني إستراتيجية seo التى تهتم بتحسين محركات البحث الخاصة بك فمن الجيد الحصول على هذه المعلومات.

ثانيًا يمكنك التحقق شخصيًا من مصداقية وجودة كل رابط فعلى سبيل المثال قد يحصل الموقع على عدد كبير من الروابط الخارجية ولكن يمكن أن يأتي كل ذلك من مواقع غير قانونية ومن ناحية أخرى إذا كانت هناك مواقع شائعة مرتبطة ، فستحتاج إلى الانتباه إلى المنافس الذي تبحث عنه.

هناك عنصر واحد آخر من المذكرة في هذه الصفحة وهو خيار مقاييس الربط المقارن وهذا موجود في القائمة على الجانب الأيسر

- Inbound Links
- Just-Discovered
- Top Pages
- Linking Domains
- Anchor Text
- **Compare Link Metrics**
- Spam Analysis
- Link Opportunities
- Advanced Reports

تسمح لك هذه الميزة بمقارنة مواقع متعددة ومعرفة كيفية تحديد مقاييسها وهو امر يفيد كثيرا فى القيام بعملية التحليل التنافسي بحيث يمكنك ان تصبح مستعدا لمنافسة موقعك لمواقع المنافسين الاخرين أو حتى مقارنة منافسين متعددين ضد بعضهم البعض.

وما عليك سوى النقر فوق "إضافة عنوان URL" وإدخال العنوان وستحصل على مخطط منظم يحتوي على جميع المقاييس المهمة المدرجة.

Compare Metrics

See detailed metrics about the URL you've entered on the page level, subdomain level, and root domain level. Compare these metrics for up to five URLs.

Page Specific Metrics:

	http://www.shopify.com/ (default)	https://oberlo.com remove	Add URL
Page Authority	93	50	
Page MozRank	7.09	5.87	
Page MozTrust	6.76	6.01	
Internal Equity-Passing Links	19,225	0	
External Equity-Passing Links	80,662	18	
Total Equity-Passing Links	99,887	18	
Total Internal Links	20,022	0	
Total External Links	1.6m	26	
Total Links	1.6m	26	

لا تغفل عن هذه الميزة انها واحدة من افضل الطرق المتبعة لمقارنة المنافسين ومعرفة مستوى اداء الموقع الخاص بك

وبصفة عامة فان (OSE) مورد ممتاز ، وسرعان ما سيصبح جزءًا من روتين عملك اليومي.

(PageRank) مقياس ترتيب الصفحات

يعد مقياس ترتيب الصفحات (PR) خوارزمية تستخدمها Google لتصنيف الصفحات في صفحات نتائج محرك البحث (أو SERPs) وبينما نجد ان مقياس (PR) يعد واحدة من ضمن العديد من إشارات الترتيب التى توفر مؤشرا جيدا لقوة التصنيف وهو مشابه لمقياس (DA) الا ان مقياس (PR) هو المقياس الذي تستخدمه Google لذا فان قواعد seo المتعلقة محسنات محركات البحث تعطى هذا المقياس اهمية كبيرة لأنه يأتي مباشرةً من Google.

يتم تسجيل درجة ترتيب الصفحات (PR) على مقياس من 1 إلى 10 وفي حين أن الرقم 10 هو الأعلى مما يدل على ان هذا موقع شديد التميز الا ان معظم المواقع لديها (PR 1-4) ويمكن أن يستغرق الأمر بعض الوقت للحصول على موقع جديد في الطرف الأعلى من المقياس.

يمكن أن يعتبر التمثيل النسبي بنظام (PR) انه مقياس غامض لأن Google لم تعد توفر النتائج للجمهور ومع ذلك ما زال يمثل مقياسا هاما مهمًا فى عملية تصنيف المواقع لأن Google تعتمد استخدام هذا المقياس وستستمر في اجراء ذلك وليس لديها خطط لتغيير ذلك.

يمكنك استخدام مواقع مثل CheckPageRank.net لمعرفة نسبة نجاح موقعك ولن

تكون هذه المواقع التابعة لجهات خارجية بالضرورة دقيقة بنسبة 100٪ لذلك أقترح استخدام نتائج ترتيب الصفحات جنبًا إلى جنب مع مقاييس Moz للحصول على نظرة شاملة عن كيفية ترتيب المواقع ويتشابه مقياس (PR) مع مقياس (DA) حيث انه لا يعطى نتيجة حاسمة ولكنه مؤشر مفيد آخر .

ثلاثة خطوات لاختيار منتجات دروب شيبينج

لقد ذكرت العديد من الاستراتيجيات في هذا الفصل ويمكن ان يجعلك ذلك تعتقد ان عليك تعلم الكثير من المهارات بخصوص هذا الشان

ولتسهيل الأمر قمت بتلخيص كل النقاط السابقة في عملية من ثلاث خطوات ستساعدك في العثور على أفضل المنتجات الخاصة بتجارة دروب شيبينج لبيعها فى متجرك وستحتاج إلى الرجوع إلى الإرشادات التفصيلية أعلاه ، وبالطبع بمرور الوقت ، عندما تكرر هذه العملية ستصبح امرا فى غاية السهولة

الخطوة 1: عمل مسح شامل لجميع المنتجات فى مجالك وتحديدها

أولا يجب عليك أن تقوم بفحص وتحديد جميع المنتجات الخاصة بمجالك

اذن ما هي مجموعات منتجات دروب شيبينج التى تجدها؟

وما هي المنتجات المحددة التي يتم بيعها وتلقى اقبالا من العملاء على شراؤها؟ وماذا يعني كل هذا بالنسبة لك (أي ما هي المنتجات التي يمكنك تقديمها بناءً على هذا البحث)؟

استخدم أدوات مثل Google Keyword Planner و Google Trends و SEMrush للاطلاع على أداء المنتجات المتنوعة سجل كل هذه البيانات في جدول البيانات وانا أقترح الاحتفاظ بجداول بيانات منفصلة لكل أداة كلمات رئيسية تستخدمها للتأكد من تنظيم جميع بياناتك.

لا تقلق بشأن التركيز على تجار تجزئة معينين فقط خلال هذه الخطوة ولا يتعين عليك حتى تحديد ما إذا كان تجار التجزئة الذين تزورهم منتجات دروبشيبينغ أم لا وتهدف هذه الخطوة إلى إعطائك نظرة على جميع المنتجات المختلفة التي يتم بيعها في المجال المناسب وبمجرد أن تقوم بتجميع بعض أفكار الكلمات الرئيسية والمنتجات الخاصة بعمل الدروب شيبنج فأنت جاهز للخطوة 2.

الخطوة 2: قم بمقارنة المنتجات التى وجدتها بأفضل المنتجات مبيعًا من تجار التجزئة

حان الوقت الآن لإلقاء نظرة فاحصة على تجار التجزئة في مجال تخصصك الهدف هو معرفة المنتجات التي تحظى بشعبية وأيها في ازدياد.

هذا هو الوقت المناسب لإجراء تحليل نظام المنافسة عن طريق استخدام أدوات مثل Moz Open Site Explorer و Checkers وستحتاج إلى جدول بيانات منفصل لهذه الخطوة لتجميع البيانات من أدوات نظام البحث مثل OSE و PageRank.

وإذا أردت يمكنك إلقاء نظرة فاحصة على أكبر منافسيك وإحالة بيانات منتجك من الخطوة 1 يمكن أن يساعدك هذا على تأكيد المنتجات التي تباع بشكل جيد (وبالتالي المنتجات التي قد ترغب في بيعها).

لا تضع طلباتك حتى هذه اللحظة لانه الى الان لم تتمكن من العثور على أفضل منتجات دروب شيبينج لمتجرك و ما زال هناك خطوة واحدة أخرى متبقية

الخطوة الثالثة :- التاكد من حاجة الناس للمنتجات

هذه هي الخطوة التى يغفل عنها الكثير من العاملين بمجال الدروب شيبنج فهم يهتمون بتحديد المنتجات الأكثر مبيعًا ويعرضون قوائم من تلك المنتجات على مواقعهم ولكن فى الحقيقة هناك العديد من المشاكل التى تمر بها منتجات دروب شيبنج التي تباع بشكل جيد لان المنتج الاكثر مبيعًا لا يمثل أكثر ما يحتاجه الأشخاص ولكن من الواضح أنك تريد المنتجات التى تباع باقصى سرعة دون النظر الى اى شىء اخر ولكن كيف توازن بين هذه العناصر؟

إذا كنت ترغب في بيع المنتجات عبر الإنترنت فمن المهم التأكد من أن جمهورك يحتاج إلى كل منتج تقدمه ويستفيد منه و إذا كنت تركز على بيع منتجات دروب شيبنج التي يحتاجها

الناس فسوف تحقق هذه المنتجات نسب بيع مضمونة ولكن إذا كنت تعرض منتجات ذات جل بيع جيد ولا تشبع حاجات الناس فانه لا يوجد ضمان بأن هذه المنتجات ستحقق افادة لك لهذا السبب يجب أن تبدأ بالنظر في حاجة المستهلك.

كيف يمكنك التاكد من حاجة الناس الى منتجك؟ يمكنك ذلك عن طريق القاء نظرة على تعليقاتهم وارائهم عن المنتج وقم بزيارة مواقع الويب والمجموعات والمنتديات وصفحات وسائل التواصل الاجتماعي والقنوات الأخرى لمعرفة مقدار التعليقات والمحادثات التى تمت لأي منتج معين.

وبالطبع ترغب في متابعة اراء الناس ورؤية مناقشاتهم الايجابية للمنتج وتمثل المراجعات الجيدة والأسئلة المتعلقة بالمنتج علامات جيدة على نجاح المنتج وإذا كان بإمكانك العثور على منتدى حول المنتج (أو نوع المنتج) فهذا أفضل ويجب أن يساعد المنتج االمطلوب الأشخاص في القيام بشيء محدد

إذا كان هناك انخفاض فى معدل المناقشات (أو مناقشة سلبية) حول منتج ما فقد يكون من الضروري إجراء مزيد من الأبحاث إن انعدام الاراء والمناقشات حول منتج ما يعني أنه يجب عليك ان تفكر مليا وتتاكد من المنتج قبل تقديمه

في اغلب الأحيان سيكون من السهل معرفة ما إذا كان المنتج يمثل حاجة اساسية واكثر طلبا من الجمهور وها هو اختبارًا جيدًا عن طريق الإشارة إلى فائدة المنتج في جملة واحدة.

وهنا بعض الأمثلة:

- "يساعدك منظم الحرارة الذكي هذا على التحكم في درجة حرارة منزلك من هاتفك مباشرة".
- سوف يحافظ هذا الكوب على الاحتفاظ بمشروبك ساخنا لمدة أطول."
- هذا الكرسي سيقلل من آلام الظهر ويجعلك مرتاحًا".

لا تشدد على هذه الخطوة فانت لست بحاجة إلى كتابة نص الإعلان للمنتج أنت فقط تريد أن

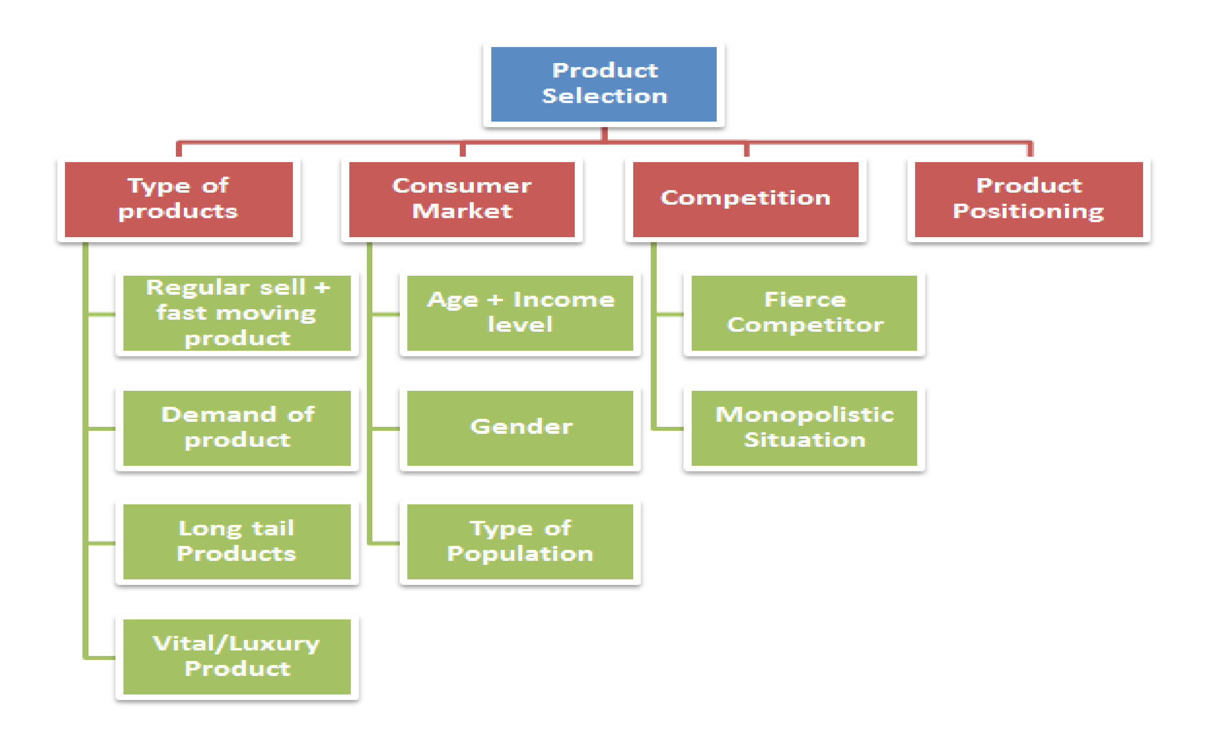
تفهم ما فائدة المنتج وكيف يساعد العملاء.

إذا لم يكن باستطاعتك تلخيص فائدة المنتج في جملة واحدة ، فقد يكون ذلك مشكلة ومن السهل وصف معظم المنتجات المفيدة والقيّمة ومن السهل فهم قيمتها وإذا كنت تستطيع أن تقدر قيمة المنتج ، فإن عملائك سيفعلون بالتأكيد.

اختيار المنتج بشكل مستمر

ستحصل الآن على قائمة بافضل منتجات نظام دروب شيبينج المتميزة (والبيانات لدعمها) ويجب أن تفهم أيضًا سبب أهمية هذه المنتجات والقيمة المحددة التي تقدمها للعملاء في مجال عملك ولا تفكر في مصادر المنتجات الآن وكيفية الحصول عليها وسأتناول ذلك لاحقًا في هذا الدليل.

وإذا كنت تواجه مشكلة فانتقل مرة أخرى إلى الخطوات السابقة وحاول اتباع نهج أكثر استهدافًا وفكر في البحث عن أفكار أو كلمات رئيسية أكثر تحديدًا للمنتج أو ربما توسيع نطاق تحليلك التنافسي من خلال البحث عن مزيد من تجار التجزئة



المهارات الموضحة في هذا الفصل هي المهارات التي أستخدمها كل يوم وهي مفيدة للغاية

لأي شخص يعمل فى مجال دروب شيبنج وأرغب بشكل خاص في تشجيعك على التعرف على الأدوات المختلفة عبر الإنترنت من خلال معرفة جميع الميزات البسيطة للأدوات مثل Keyword Planner و Moz و OSE ، ويمكن أن تطور متجر الدروب شيبنج الخاص بك إلى المستوى الاعلى .

لا تنسَ أن اختيار المنتج عملية مستمرة لن تكون هذه هي آخر مرة تقيس فيها الطلب على المنتجات والمنافسة وإذا ظهرت منتجات دروب شيبينج جديدة وبدأ الناس في شرائها فسوف تحتاج بوضوح إلى التفكير في اختيار هذه المنتجات ومن الافضل تخصيص بعض الوقت كل شهر تقريبًا لإجراء أبحاث حول المنتجات وكثير من اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج ذوي الخبرة يجرون أبحاث عن المنتجات بشكل أسبوعي للحفاظ على اطلاعهم على متطلبات السوق.

لقد قمت بمعرفة الكثير من المعلومات والاستراتيجيات حتى الان ! وقد اصبح لديك المعرفة الكافية التى تؤهلك لبدء نشاط تجارى ناجح فقد قمت باجراء بحثا ثم حددت مجالا و اخترت المنتجات المناسبة لمجالك لذا لقد انتهى قدر لا بأس به من العمل الصعبلذا قم بمراجعة كل المهارات التى اكتسبتها وانجزتها حتى الان

الشيء الوحيد الذي يمنعك من البدء هو الانتهاء من مرحلة إعداد عملك وستحتاج إلى اتخاذ بعض الخطوات المهمة قبل الذهاب للبحث عن الموردين ومصادر منتجاتك وسيعرض عليك الفصل الخامس المفاهيم الاساسية التي ترشدك الى كيفية توثيق عملك رسميًا حتى تتمكن من البدء في الحصول على منتجات دروب شيبينج والاستفادة من عملك.



باعتبار أنى خبير في مجال عمل دروب شيبينج فأنا لست خبيرًا قانونيًا لذا يجب عليك استشارة محام قبل اتخاذ أي إجراء بشأن أي شيء مذكور في هذا الفصل وعلى وجه التحديد يجب أن تجد محام ممن لديهم خبرة في مساعدة رجال الأعمال فى تاسيس اعمالهم

بالإضافة إلى ذلك فان استخدام هذا الدليل لا يساعد فى تنفيذ عمل بين المحامي والموكل اى بين القارئ و Shopify فأنا لست محاميًا أنا مجرد رائد أعمال اسعى دائما لمساعدة الآخرين.

وأخيرا ، فإن المعلومات والارشادات الواردة في هذا الفصل تنطبق فقط على اصحاب الأعمال في الولايات المتحدة ورواد الأعمال العالميون انتقل إلى نهاية هذا الفصل لبعض المصادر التى ستوجهك في الاتجاه الصحيح.

الان دعنا نتحدث عن كيفية توثيق نشاطك التجاري رسميًا.

في الوقت الحالي اصبح لديك مفهوم تجاري جاهز للعمل ولكنه ليس عملًا جيدًا حتى الآن لانك تحتاج إلى جعل عملك يتم بطريقة قانونية وإعداد إطار عمل رسمي والتأكد من أنك تلتزم بجميع القواعد الصحيحة.

وغالباً ما تكون هذه الخطوة هي التي ترهق المبتدئين فى مجال عمل الدروب شيبنج أكثر من غيرهم لان التعامل مع الأمور القانونية لا يعد أمرًا جيدا، وأحيانًا يكون مربكًا اذن ماذا تفعل؟ من اين تبدأ؟

الهدف من هذا الفصل هو مساعدتك على أن تصبح أكثر ثقة بشأن إعداد عملك وسأراجع الخطوات التي يجب على كل صاحب أعمال اتخاذها وسأقدم أيضًا بعض الاقتراحات بهدف المساعدة بقدر الإمكان.

بأي حال من الأحوال لن يجيب هذا الفصل على جميع أسئلتكم كما أنه ليس مصدرا نهائيًا لأي معلومات قانونية و أنا أوصي بالتحدث مع محام وطلب االمساعدة والنصائح من المتخصصين فى الشئون القانونية وهذا الفصل هو مجرد نقطة انطلاق لتعريفك بالجوانب الأساسية للتأسيس والمال

لتسهيل الأمر قسمت هذا الفصل إلى قسمين: قسم قانوني وقسم مالي.

الشئون القانونية فى العمل

اختيار نظام العمل

ملاحظة يركز هذا القسم بشكل أساسي على بدء نشاط تجاري للمقيمين في الولايات المتحدة ويرجى التأكد من تحديد الاسس والقوانين الصحيحة للبلد الذي تقيم فيه.

وتتمثل الخطوة الأولى في إعداد النشاط التجاري في تحديد كيفية إعداد النشاط التجاري وبما ان نظام عملك سيقوم به شخص واحد لذا فهذا أمر بسيط للغاية ولكنك لا تزال بحاجة إلى تقييم خياراتك ومعرفة أيهما أفضل لوضعك الشخصي



نظرًا لاختلاف كل نشاط تجاري عن غيره فلن يتمكن هذا الدليل من مساعدتك في اختيار النظام القانونى المناسب لشركتك وهذه هى المرحلة التى يمكن للمحامي ان يقوم بدوره فيها ومع ذلك يمكن أن يساعدك هذا الدليل على فهم هذه الانظمة القانونية

مع ذلك إليك نظرة عامة على أربعة انظمة قانونية تجارية مستخدمة على نطاق واسع

1- نظام ملكية فردية وهذا هو أبسط نظام للاعمال ويعرف ب (IRS) ومفهوم هذا النظام قائم على فكرة ان "شخص يملك نشاطًا تجاريًا فرديًا بنفسه والعديد من العاملين لحسابهم الخاص هم مالكون وحيدون.

يمكنك ان تفكر في ملكية فردية كشركة شخصية تحت هذا النظام وهو لا يحتاج الى الكثير من التعقيدات ولكن ببساطة تقوم باخطار مصلحة الضرائب الأمريكية بأنك تجني الأموال عبر الإنترنت وعند تقديم الضرائب يمكنك ببساطة الإبلاغ عن أرباح الأنشطة التجارية على ضرائبك الشخصية

ويجب ان تضع في اعتبارك أن الملكية الفردية لا توفر أي اعفاء من المسؤلية لذلك إذا تم رفع دعوى على عملك فقد تكون ممتلكاتك الشخصية في خطر لذلك بالرغم من انه نظام سهل تنفيذه والقيام بإنشاء مؤسسة فردية إلا أنه ليس الافضل

2- نظام الشراكة إذا كنت ترغب في بدء عملك مع شريك فقد تخضع شركتك لنظام الشراكة ومفهوم هذا النظام يشير الى "العلاقة القائمة بين شخصين أو أكثر ومواصلة التجارة أو العمل معا فى نظام واحد " وذلك وفقًا لمصلحة الضرائب.

يجب على الشركاء تقديم عائد سنوي للمعلومات لكن الشركة لا تدفع ضريبة الدخل وبدلاً من ذلك يقوم كل شريك بتسجيل أرباحه وخسائره.

من الواضح ان هذا النظام لا يتم اتباعه لدى الكثير من اصحاب الاعمال فى مجال دروب شيبنج حيث يتم تشغيل العديد من متاجر دروب شيبنج بواسطة شخص واحد لذلك لا ترى هذا النظام القانونى موجود كثيرا ومع ذلك فهو يفيد بالتأكيد في بعض الحالات ويجب أن تكون على دراية بها في حالة البدء في تأسيس شركة مع شريك.

شركة ذات مسؤولية قانونية محدودة (LLC) هل رأيت من قبل اسمًا تجاريًا ياخذ لقب (LLC) فى نهايته ؟ ان هذا يعني أنها شركة ذات مسؤولية قانونية محدودة وبموجب هذه البنية يتم فصل الجوانب المالية الشخصية والتجارية مما يعني أن عملك سيكون كيانًا قانونيًا منفصلاً عن أموالك الشخصية وهذا يوفر حماية أكثر من الملكية الفردية ، ولكن هذا النظام يتطلب لوائح وقوانين وشروط اكثر تعقيدا من الانظمة السابقة

ستشاهد في كثير من الأحيان ان الشركات متوسطة الحجم تختار نظام المسؤولية المحدودة القانونى كما ان هذا النظام يجذب الكثير من اصحاب الاعمال والشركات نظرا لما يتميز به من الحماية والمرونة وعلى الرغم من كونه شائعًا إلا أنه قد يكون مناسبا او غير مناسب لك راجع إرشادات مصلحة الضرائب حول الشركات ذات المسؤولية المحدودة بالإضافة إلى أي قواعد محلية تنطبق عليها.

شركة C يوفر هذا الخيار أعلى مستوى من الحماية القانونية وهذه هي الطريقة التي يتم بها تاسيس معظم الشركات الكبرى ومع ذلك فإن التحول إلى C Corp هو عملية أكثر تعقيدًا وقد تكون C Corp معرضة للإزدواج الضريبي.

بالنسبة إلى معظم اصحاب الشركات العاملة بنظام دروب شيبنج يكون هذا الخيار خارج الجدول ومع ذلك قد يرغب أصحاب المشاريع الأكثر طموحا في إلقاء نظرة عليها إليك بعض المعلومات من مصلحة الضرائب الأمريكية على C Corps.

مرة أخرى بما أنني لست خبيرًا قانونيًا لا يمكنني اقتراح أي من هذه الانظمة القانونية وأستطيع أن أقول إن معظم رجال الأعمال الذين لديهم أعمال صغيرة عادة ما يختارون نظام ملكية فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة و لن يكون إنشاء مؤسسة لشخص واحد أمرًا معقدًا للغاية ولكن يمكن لمحامي الأعمال مساعدتك في اتخاذ أفضل الخيارات ومساعدتك على حماية نفسك

وممتلكاتك الشخصية ونشاطك التجاري من الضرر.

وهناك سبب آخر يجعلك بحاجة الى الاستعانة بمستشار قانونى عند البدء فى تاسيس عملك فى نظام دروب شيبنج هو أن الدول المختلفة لديها متطلبات مختلفة للشركات وسيتمكن المحامى المحترف في ولايتك من إخبارك بكل ما تحتاج إلى
معرفته حول الدمج إذا كنت لا تعرف من أين تبدأ ، فابحث في صفحة FindLaw
التي تسرد اسماء المحامين التجاريين والتجاريين حسب الولاية.

تذكر أن الاساس القانونى الذى تختاره للعمل هو الذى سيحدد كيفية إدارة أعمالك لذا تأكد من أن النظام القانونى الذي تختاره هو الأفضل لك.

الحصول على الرقم التعريفى للعامل (EIN)

هذه خطوة صغيرة ولكنها مهمة وفيها يُطلب من معظم الأشخاص الذين يديرون نشاطًا تجاريًا الحصول على رقم تعريف شخصي يتم استخدام رقم تعريف صاحب العمل من قِبل مصلحة الضرائب الأمريكية لتحديد الكيان التجاري ويشبه رقم تعريف صاحب العمل رقم الضمان الاجتماعي لنشاط تجاري لذا من المهم أن يكون لديك رقم تعريف يمكنك تقديم طلب للحصول على واحد على الانترنت هنا.

ومع ذلك لا يحتاج جميع مالكي الأنشطة التجارية إلى رقم تعريف صاحب العمل يمكنك زيارة هذه الصفحة لمعرفة ما إذا كنت بحاجة إلى واحد أم لا.

الاجراءات القانونية الضرورية

عندما يتعلق الأمر بالاجراءات القانونية التى يجب اتباعها نجد انه مازال هناك أكثر بكثير مما ناقشته في هذا الفصل وستحتاج الى القيام ببعض الاجراءات القانونية الاخرى مثل تسجيل اسم متجرك وجعل قائمة بريدك الالكترونى قانونية وحماية بيانات عملائك

وقام موقع Shopify بإنشاء الدليل القانوني النهائي للتجارة الإلكترونية للمساعدة في بعض هذه المجالات ومع ذلك فإن هذا الدليل لا يقدم مشورة قانونية ولكن يمكنه فقط مشاركة المعلومات القانونية اللازمة فى مجال عمل دروب شيبنج مثل ما قمت به في هذا الفصل.

بناءً على مكان وجودك قد يتم تطبيق قواعد مختلفة لذلك من الأفضل دائمًا استشارة محامٍ محلي وقد يكون لولايتك ومدينتك معلومات رسمية حول بدء نشاط تجاري عبر الإنترنت وغالبًا ما توجد قواعد محددة لأصحاب المشاريع الذين يديرون أعمالًا من منازلهم.

الشئون المالية فى العمل

إن تمويل الأعمال أكثر اتساعًا من التمويل الشخصي لذا عليك التأكد تمامًا من إعداد كل شيء والاستعداد المادى لبدء نشاطك التجارى وينطبق مصطلح "الشؤون المالية" بشكل كبير على مجموعة من الامور المالية بما في ذلك الضرائب ومعالجة المدفوعات.
إذا كنت تستخدم وسيلة للتجارة الإلكترونية مثل Shopify فستجد أن تمويل الأنشطة التجارية أصبح أسهل كثيرًا ومع ذلك لا تزال بحاجة إلى قراءة المتطلبات المالية في حين أن حلول التجارة الإلكترونية تبسط الأمور المالية ، إلا أنها لا تقضي عليها
ستحمي القاعدة المالية القوية عملك وتسهّل عملية البيع ويتطلب الأمر بعض العمل مقدمًا وستحتاج إلى استشارة محامٍ لمعظم هذه الأمور أيضًا.
إليك بعض الأشياء التي ستحتاج إلى تنفيذها:

افتح حساب فحص الأعمال

في اغلب الوقت سترغب في أن يكون دخل عملك التجارى عبر الانترنت منفصلاً عن دخلك الشخصي وهذا يجعل الأمور المالية أسهل لإدارة وتبسيط المحاسبة ويتيح لك بعض الحماية الإضافية.
لذلك قم ببعض الأبحاث للعثورعلى بنك يقدم حسابًا تجاريًا جيدا ومن الافضل استخدام بنوك مختلفة لموارد الدخل الشخصية والتجارية.
ولا تنس أن تبحث فى انظمة البنوك عبر الإنترنت وقد يكون حساب التحقق عبر الإنترنت مصحوبًا برسوم أقل ولكن قد تكون هناك بعض الشروط أيضًا سواء اخترت بنكًا عبر الإنترنت أم لا

لذلك عليك التاكد من أن المصرف الذي تتعامل معه ذو سمعة جيدة ومؤسسة تأمين الودائع (FDIC) مؤمنة.

حتى إذا كنت لا تتوقع جذب مبيعات بمعدل كبير فلا يزال من الجيد الحصول على حساب التحقق من النشاط التجاري وسيؤدي فصل الدخل الشخصى الخاص بك عن دخل العمل عبر الانترنت إلى توفير عدد لا يُحصى من المتاعب وسوف تستفيد من بطاقة التحقق الخاصة بك (CPA) بمجرد انتهاء الوقت الضريبي.

الحصول على بطاقة ائتمان تجارية

بالنسبة إلى عمليات الشراء المتعلقة بالأعمال تعتبر بطاقة الائتمان المخصصة للاعمال التجارية أمرًا ضروريًا سواء أكنت تشتري مخزونًا من المنتجات أو تتقاضى رسومًا تجارية وكما يجب أن يكون لديك حساب فحص للأعمال فقط يجب أن يكون لديك ايضا بطاقة ائتمان تستخدم فقط للأعمال التجارية.



سيتم استخدام بطاقة ائتمان نشاطك التجاري في الغالب عند طلب المنتجات من الموردين وهناك طرق أخرى للدفع ولكن بطاقة الائتمان هي إحدى الطرق الأكثر مرونة وهي معتمدة في كل مكان.

كما يمنحك ذلك فرصة الاستفادة من بطاقات الائتمان مع انظمة المكافآت نظرًا لأنك ستجري

عمليات شراء كبيرة إلى حد ما على أساس منتظم ويمكنك بسهولة الحصول على مكافآت هذه ليست ضرورة لكنها بالتأكيد ميزة رائعة قد تستفيد منها أيضًا.

إنشاء حساب PayPal للأعمال

إذا كنت تخطط للتعامل عن طريق PayPal فستحتاج إلى انشاء حساب نشاط تجاري منفصل لاجراء عمليات الدفع.

لذلك نجد ان الهدف هنا هو فصل موارد العمل المالية عن الموارد المالية الشخصية لذلك لا تستخدم حساب PayPal الشخصي الخاص بك للتعامل به فى متجرك.

من السهل انشاء حساب نشاط تجاري لكن كن على دراية بالرسوم والشروط التي يتطلبها وستتعامل مع مبالغ رسوم مختلفة اعتمادًا على العوامل مثل حجم الطلب وموقع العميل إليك المعلومات مباشرة من PayPal.

لا يُعد نظام الدفع عن طريق PayPal هو الخيار الوحيد للدفع عبر الإنترنت على الرغم من أنه الأكثر شعبية وإذا كنت ترغب في استخدام طرق الدفع الأخرى مثل Stripe أو Bitcoin فسيلزمك إعداد حسابات تجارية لكل حساب وتأكد من أن لديك طريقة لقبول بطاقات الائتمان.

معرفة الضرائب المستحقة عليك والمحاسبة بانتظام

قبل أن تبدء فى انشاء وتاسيس عملك التجارى عبر الانترنت تأكد من أنك تعرف ما عليك القيام به من أجل الضرائب والمحاسبة لذلك تواصل مع خبير الضرائب والمحاسبة المحترف للتعرف على القواعد واللوائح الخاصة بتلك الامور اعتمادًا على نظام العمل الذي تختاره والقواعد المحلية والخاصة بالولاية التى تعيش بها وقد تختلف عمليات إيداع ودفع الضرائب عن الطريقة التي تقوم بها عادة بالدفع والإيداع.

بالإضافة إلى ذلك عليك بالتفكير فى طريقة لتنظيم اموالك وتسجيل دخلك ونفقات تسجيل الدخول إن الاهتمام بهذا بشكل منتظم سيساعد في الحفاظ على شئونك المالية وعدم حدوث اى مشاكل بها لذلك ثق بي فأنت بالتاكيد لا تريد ان يتراكم عليك الكثير من الحسابات الضريبية وتقوم فى النهاية بعملها قبل شهر فقط من موعد الاستحقاق الضريبى لها

معرفة وقت تحصيل الضريبة الحكومية على المشتريات

هذه قاعدة من الجيد معرفتها مسبقًا وستحتاج فقط إلى تحصيل ضريبة الحكومة إذا تم استيفاء كلا من المعيارين التاليين:

- الدولة التي تمارس فيها نشاطك التجاري من خلال تحصيل ضريبة المبيعات
- يضع شخص ما من دولتك طلبًا من موقعك

هناك طلبات لمنتجات لا يتم وضع ضريبة للمبيعات عليها ولكن بعض منها قد يحتاج لذلك ويجب أن تكون مستعدًا لذلك وتأكد من الاتصال بوزارة التجارة في بلدك للتسجيل والحصول على مزيد من المعلومات حول القواعد التي يجب عليك اتباعها.

معرفة ما إذا كنت بحاجة إلى رخصة تجارية محلية

ونظرًا لأن معظم الشركات التي تعمل فى نظام دروب شيبنج يتم تشغيلها من خلال المكاتب المنزلية لذلك لا يحتاج تاسيس هذه الاعمال الى رخصة تجارية محلية ضرورية او قد يحتاج بعضها لذلك وعليك بالتاكد من قوانين دولتك لمعرفة ما إذا كنت بحاجة إلى واحد أم لا حتى إذا لم تكن بحاجة إلى ترخيص عمل فقد تحتاج إلى الالتزام بقواعد محلية معينة تحكم الأعمال التى يتم تنفيذها من المنزل.

التاكد من جعل مكان عملك مرخص قانونيا

وعادة ما يكون امتلاك مكتب منزلي عملية سهل تنفيذها ولكن في بعض الأحيان قد يكون هناك عقبات فعلى سبيل المثال قد تحتاج إلى ترخيص عمل محلي ومع ذلك في بعض الحالات هناك بعض القواعد الأخرى فإذا كنت جزءًا من جمعية أصحاب المنازل (HOA) فقد يتعين عليك اتباع أنظمة محددة لإدارة نشاط تجاري من مقر إقامتك بدلاً من ذلك يمكنك اختيار استئجار مكتب أو مساحة للعمل الجماعي ولكن هذا عادةً لا يكون فعالًا بالنسبة لمعظم اصحاب الأعمال

لا تنسَ الاطلاع على الخصومات الضريبية التي يمكنك الاستفادة منها يمكنك شطب أو تخفيض قيمة المنتجات التي تشتريها للعمل وقد تكون قادرًا على استخدام خصومات أخرى أيضًا.

ماذا عن اصحاب الأعمال الدوليين؟

أوصيك بالتشاور مع الخبراء القانونيين والمتخصصين في مجال الأعمال بالقرب منك لتحديد الخطوات التي يجب عليك اتباعها بالضبط من أجل تأسيس نشاط تجاري في منطقتك.

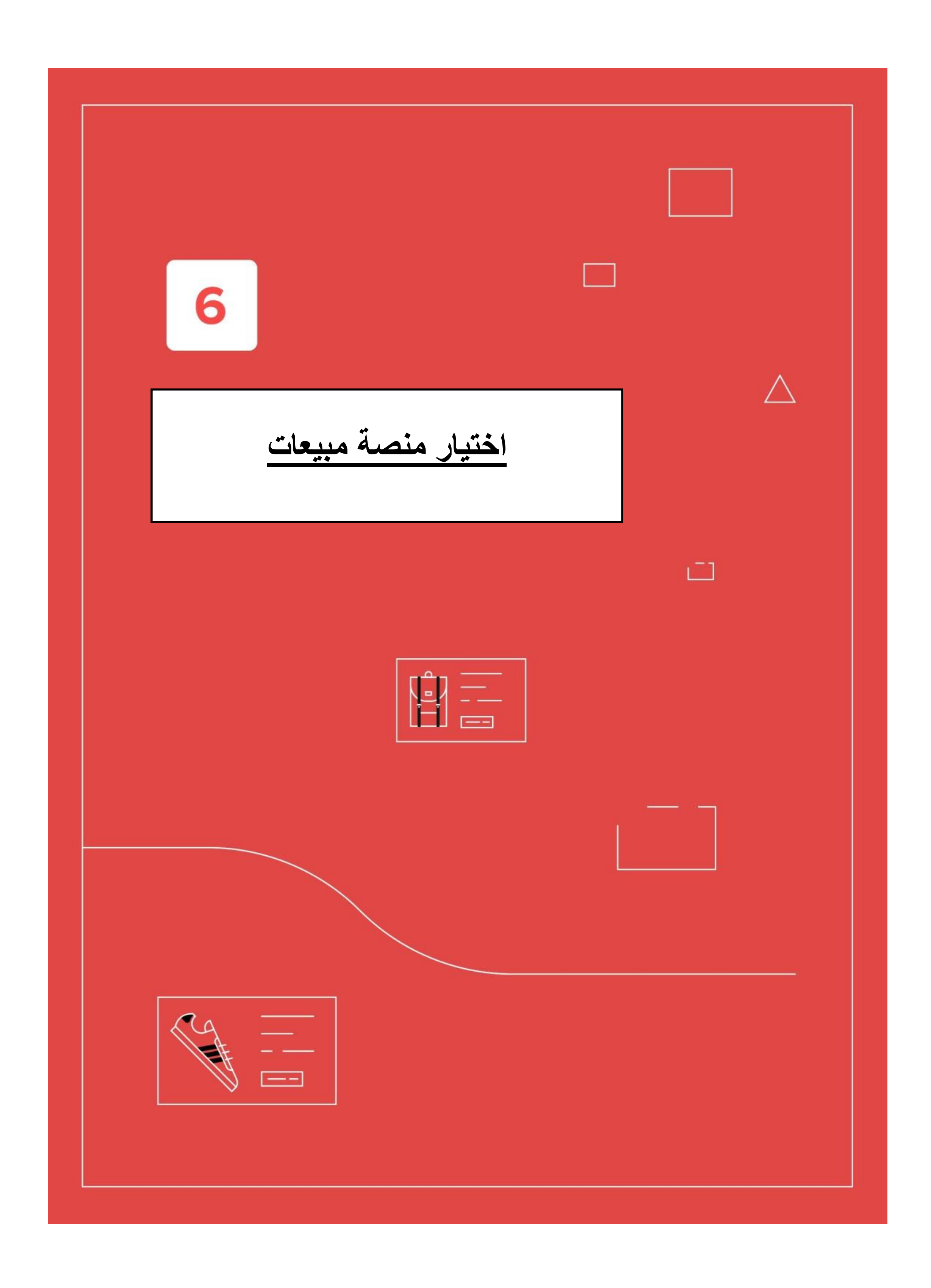
يجب أن تعرف أنه لا يزال بإمكانك ادخال اعمالك ضمن انظمة النقابات الخاصة بالولايات المتحدة ولكنك ستحتاج إلى تنفيذ عدة خطوات لتحقيق ذلك وسيكون بمقدور أحد خبراء قانون العمل مساعدتك في تحديد ما إذا كان من الأفضل بالنسبة لك دمجها في بلدك أو في الولايات المتحدة.

لمزيد من القراءة حول هذا الموضوع راجع هذا الدليل من محامي نيويورك هارون وايز.

الحصول على استشارات قانونية بسهولة

وكما ذكرت مسبقا خلال هذا الفصل فانه لا شيء يفوق اهمية المساعدة القانونية المحلية عندما يتعلق الأمر بإنشاء مشروع تجاري يمكنك البحث على شبكة الانترنت ومعرفة ما إذا كان هناك أي شخص تعرفه لديه خبرة فى المجال القانونى من المحامين المتخصصون او فى المحاسبين التجاريين إذا كنت تواجه مشكلة فى البحث فإليك بعض المصادر لمساعدتك واولها هو صفحة (FindLaw) التي تسرد المحامين التجاريين والتجاريين والثانية هي أداة بحث من (AccountantsWorld.com) والتى ستظهر لك المحاسبين المتواجدين بالقرب منك

ويمكنك تحقيق استفادة كبيرة من القراءة والبحث على شبكة الانترنت وإذا كنت ترغب في نجاح متجر دروب شيبينج الخاص بك فمن الأفضل أن تستثمر بعض الوقت والمال في نصائح الخبراء.



لقد حان الوقت أخيرًا للبدء في تنفيذ الخطوات العملية فى العمل وهى مرحلة إجراء المبيعات وإذا كنت قد وصلت إلى هذا الحد فقد حصلت على الكثير من المعلومات الإدارية واصبحت على استعداد للبدء في إنشاء المتجر الفعلي.

لقد ذكرت سابقًا أننا سنعرض مبيعات مختلفة وهذا موضوع دقيق لدرجة أنني كرست فصلاً كاملاً له.

قناة المبيعات هي منصة اساسية تستخدمها لبيع المنتجات ويمكن أن يكون هذا متجر Shopify أو موقع ويب خاص بـ عمل دروب شيبنج الخاص بك أو حساب بائع على موقع منتج مثل eBay.

وتعد قناة المبيعات عنصرًا أساسيًا آخر بالنسبة للعمل فى نظام دروب شيبنج والنظام الأساسي الذي تستخدمه للبيع سيحدد كيفية بيعك وستخضع للمرونة (أو عدم المرونة) لقناتك والجمهور الذي تصل إليه (وكيف يمكنك الوصول إليه) وسوف تعتمد بشكل كبير فى عملك على منصة البيع التي تختارها.

وهناك الكثير من الخيارات المتاحة وهذا يعتبر أمرا جيدا في الغالب ولكنه قد يجعلك مرتبكًا بشأن ما يجب عليك اختياره وكل قناة مبيعات لها إيجابياتها وسلبياتها الخاصة وتحتاج إلى تقييمها جيدا قبل اتخاذ قرار.

يمكنك استخدام قنوات مبيعات متعددة إذا كنت ترغب في ذلك ولكن سيكون عليك التوفيق بين جميع المهام والمسؤوليات المختلفة وفي معظم الحالات هذا ليس صعبًا للغاية ولكن قد ترغب في البدء بقناة مبيعات واحدة فقط ثم البدء في استخدام باقى المنصات بعد ذلك هناك ثلاث منصات بيع شعبية وهما eBay و Amazon وواجهات متاجر مخصصة عبر الإنترنت (عادة ما تستخدم برامج أو مكونات إلكترونية للتجارة) لا يعتبر أي من هذه الأنظمة الأساسية أفضل أو أسوأ من الأنظمة الأساسية الأخرى لذلك يجب عليك قضاء بعض الوقت في التعرف على كل واحد منها ومن المحتمل أن تجد أن أحد الخيارات هو الأفضل لك.

العمل فى نظام دروب شيبنج باستخدام موقع Amazon

عندما يتطلب الأمر اختيار موقع لممارسة عمل دروب شيبينج من خلاله فسيبدو موقع أمازون خيارًا سهلاً لانه يعتبر واحد من أكبر الأسواق على الإنترنت في العالم وهو موقع يجذب الكثير من اصحاب المتاجر الالكترونية



يتم بيع العديد من المنتجات التي تراها مدرجة في موقع أمازون فعليًا بواسطة التجار التابعين لجهات خارجية ولكن هل موقع الأمازون مناسب وملائم لعمل الدروب شيبنج

ليس هناك شك في أن منصة الأمازون لديها الكثير من المزايا ولكنها لا تخلو من المشاكل الخاصة وفي بعض الاحيان يكون الأمر سهلا وفى حالات اخرى يمكن أن تسبب ضررا لاعمال الدروب شيبنج التى تعتمد عليها وفي ما يلي بعض الإيجابيات والسلبيات التي يجب أن تكونعلى دراية بها إذا كنت تفكر في استخدام Amazon كأول منصة لاداء اعمال دروب شيبنج

مميزات دروب شيبنج على موقع امازون

يعرض منتجاتك لجمهور هائل وذلك لانه من خلال إدراج منتجاتك على Amazon ستحصلعلى الفورعلى تفاعل الملايين والملايين من الأشخاص وهذا هو المستوى الذي يتعين عليك قضاء سنوات لتحقيقه بنفسك ونظرًا لأن العديد من المتسوقين من Amazon يشترون من تجار جهات خارجية فإنك تكاد تحصل على مقدارًا ضخمًا من الزيارات المجانية بغض النظر عن ما تبيعه.

انها جديرة بالثقة فى هذا العصر لان الناس يتفاعلون ويتسوقوا من خلال منصة الأمازون

مثلما يقومون فى المتاجر المحلية الكبيرة على ارض الواقع .
وأصبح التسوق في Amazon أمرًا غير رسمي وغالبًا ما يذهب الأشخاص لشراء أي عدد من المنتجات وهذا يعني أنه قد يقوم عملاؤك بالفعل بتصفح Amazon بانتظام لشراء المنتجات التي يحتاجونها.

يمكنك انجاز عملك الخاص بمجال دروب شيبنج بنجاح من خلال منصة الامازون وهو ما يسمى بنظام FBA ويقوم تجار التجزئة بشحن المنتجات إلى Amazon الذي يقوم بعد ذلك بشحن الطلبات وإذا كان لديك منتجات خاصة بك للبيع فيمكن أن يمنحك FBA تدفق إيرادات إضافية وهذه ليست فائدة كبيرة ولكنها جيدة

سلبيات دروب شبنج على موقع امازون

- رسوم الإدراج كبيرة مثل موقع eBay نجد ان موقع أمازون يفرض رسومًا ضخمة على القوائم والتي عادة ما تكون في حدود 10 إلى 15 بالمائة وهذا يعتبر أعلى من الرسوم الأساسية الشهرية بمقدار 39.99 دولارً وإذا كانت هوامش الربح منخفضة بالفعل فهذا سيؤدي إلى خفض أرباحك بشكل كبير ولكن التكلفة ستدفع إذا كنت ترغب فى الحصول على الملايين من المشترين.

زيادة حجم المنافسة على هذا الموقع لان شعبية الأمازون هي سلاح ذو حدين وهذا يعني أن الكثير من الناس سيشاهدون منتجاتك وسيرغبون فى شراؤها ولكن فى نفس الوقت سيكون هناك زيادة فى حجم المنافسة ونظرا لان العديد من بائعي أمازون من جهات خارجية يعملوا على وضع أسعارهم باستمرار لتكون هي الأدنى وهذا يؤدى الى حرب فى الاسعار وهذا هو الجانب السيء بين اصحاب الاعمال فى مجال دروب شيبنج لان فكرة التضييق على منافسيك طوال الوقت وعرقلتهم ليس طريقة جيدة للاستمرار في العمل لذا فهذه مشكلة حقيقية بالنسبة لاصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج.

نظام الدفع ليس مثاليا للجميع لان هناك مشكلتان كبيرتان في كيفية تعامل الأمازون مع الدفع

أولاً لا يقبل الدفع عن طريقة نظام **PayPal** وتمثل هذه مشكلة كبيرة حيث أن **PayPal** هو ما يفضله الملايين من الأشخاص وثانيًا يتقاضى الباعة أجورًا فقط كل أسبوعين و هذا نظام ليس جيدا بالنسبة للعديد من اصحاب الأعمال.

العمل فى مجال دروب شيبنج باستخدام موقع eBay

من المعروف جيدا ان **eBay** هي منصة مبيعات ضخمة وكثير من الناس يثقون في **eBay** والملايين من الناس يستخدمونه للتسوق وشراء المنتجات إنها تشبه موقع الأمازون في العديد من النواحي ويتشارك الموقعان العديد من المزايا نفسها.



ومع ذلك بما أن موقع **eBay** يمثل موقع للمزاد العلنى فإن الأمر يختلف قليلاً عن الموقعين الآخرين و يمكن أن يكون لا يقدر بثمن للمبتدئين فى عمل دروشيبنج لكنه يأتي في السعر حرفيا.

ايجابيات عمل دروبشيبينج باستخدام موقع eBay

موقع ضخم وتعتبر هذه واحدة من الميزات الأكثر جاذبية في eBay وعندما تمارس عمل دروب شيبنج باستخدام موقع eBay سوف تستطيع الوصول الفوري إلى ملايين العملاء الذين لديهم محافظ جاهزة للشراء وهذا يعني أنه يمكنك القيام بتسويق اقل وتعتمد على الاستفادة بشكل اكثر من منصة الموقع .

موقع سهل حيث تجد من السهل تنفيذ اعمال دروبشيبنج على موقع eBay ويمكنك بسهولة إدارة كل شيء بنفسك دون الحاجة إلى أي مساعدين أو فريق عمل وبالاضافة لذلك فإن eBay تقوم بمعالجة عمليات الدفع والأموال بشكل أسهل.

موقع جدير بالثقة حيث يثق العملاء في موقع eBay بسبب سياسات حماية البائع والتي يمكن أن تستفيد من ماسكات dropshippers الجديدة وسيشتري العديد من المشترين من بائعي العلامات التجارية الجدد لأنهم يعلمون أنهم مغطى إذا حدث خطأ ما وهذا يسهل عليك جذب العملاء وبناء سمعة إيجابية.

سلبيات عمل دروب شيبينج على موقع eBay

ارتفاع الرسوم حيث ان موقع eBay يشتهر برسومه المرتفعة حيث يأخذ الموقع نسبة تصل إلى 10 بالمائة من البيع (وفي حالات نادرة نسب اكثر من ذلك) وهذه الرسوم يجب الالتزام بدفعها ومقايضة للبيع على منصة كبيرة كهذه لكن هذا يثني بعض رجال الأعمال عن اختيار موقع eBay كمنصة عمل دروب شيبينج.

نمط المزاد الخاص بموقع eBay ليس مثاليًا دائمًا بالنسبة إلى عمل دروب شيبينج

فى نظام أعمال دروب شيبينج يمكنك إدراج منتج والحفاظ على هذه القائمة إلى أجل غير مسمى ولكن لايعمل eBay على هذا النحو لأنه نظام مزاد إعلانات مما يعني وجود حد زمني لجميع بطاقات البيانات ويجب عليك إعادة ترحيل منتجاتك بمجرد انتهاء صلاحية القوائم وهذا يمكن أن يكون مضيعة للوقت ويجعلك تقوم بتأجيل أشياء أكثر أهمية.

موقع مقيد لنشاط عملك لانه اذا قمت بعملك فى دروب شيبنج من خلال موقع eBay فستجد هناك الكثير مما لا يمكنك فعله مثل إنشاء قائمة بريد إلكتروني أو تصميم واجهة المتجرالخاصة بك بل يجب عليك أن تعمل من خلال قواعد eBay وبما انك تعمل من خلال هذا الموقع لن يكون لديك عملاء مكررين ولا يمكنك بناء جمهور حقًا ولا يمكنك وضع علامة تجارية لنفسك وهذا يمكن أن يصبح امرا محبطًا لانه بذلك لن يسمح لك بالتميز وابراز عملك لأن كل متجر من متاجر منصة موقع eBay يكون متماثل تماما مع غيره الموقع .

العمل فى مجال دروب شيبنج باستخدام موقع الويب الخاص بك

على الرغم من أنه لن يمنحك القدرة على عرض منتجاتك أمام الملايين من العملاء إلا أن موقع الويب الخاص بك قد يوفر لك مزايا لن تحصل عليها بأي طريقة أخرى وستحصل على قدر كبير من الحرية ولكن سيتعين عليك تقديم بعض التنازلات فى العمل وقد يبدو إعداد موقع ويب دروب شيبنج من البداية أمراً بالغ الصعوبة خاصة إذا لم تكن لديك أي خبرة سابقة ولكن من السهل القيام بذلك بفضل برامج التجارة الإلكترونية مثل Shopify ويمكنك بسهولة إنشاء موقع ودمج المكون الإضافي للتجارة الإلكترونية لإنشاء متجرك دون الحاجة إلى خبرة اذن هل هذا هو الخيار المناسب لك؟

وهذه هى بعض النقاط للتفكير:-

ايجابيات عمل دروبشيبينج باستخدام موقع الويب الخاص بك

التحكم الكامل فى العمل حيث يمكنك تحديد كل ما يصنع متجرك من وضع شعارك إلى تنسيق صفحاتك والأهم من ذلك يمكنك مشاركة القيمة الخاصة بمنتجاتك مع العملاء وزوار موقعك وتعريفهم بها وهذا يمكن أن يوفر لك ميزة خطيرة على منافسيك.

عدم دفع رسوم باهظة حيث يمكنك زيادة هوامش الربح بشكل ملحوظ لانه لن يكون هناك طرف ثالث يستقطع منك اى رسوم اى ان نسبة 10 إلى 15 في المئة من رسوم الإدراج التى يتطلبها العمل فى مواقع eBay, Amazon لن تحتاج لدفعها أنت الآن فقط يجب أن تقلق بشأن رسوم معالج الدفع وتكلفة المنتجات الفعلية.

يسهل على العملاء الشراء عبر الموبايل هل حاولت من قبل استخدام الموبايل لشراء منتج من منصة مبيعات مثل الأمازون أو eBay؟ اذا كنت قد قمت بذلك فستجد ان هذا الامر لا يكون جيدا دائما

لكن بالنسبة لموقع الويب الخاص بك المستخدم لتنفيذ اعمال دروب شيبينج ، فستجد انه يمكنك بسهولة جعل موقعك اكثر استجابة لطلبات عملائك والأفضل من ذلك انه إذا كنت تستخدم نظامًا أساسيًا مثل Shopify فيمكنك إدارة نشاطك التجاري بالكامل من جهاز الموبايل حتى تتمكن من متابعة الاعمال حتى أثناء التنقل.

يمنحك القدرة على التميز لان جميع صفحات Amazon تبدو متشابهة تمامًا كما تبدو جميع صفحات eBay متماثلة ايضا ولكن يتيح لك إنشاء موقع ويب خاص بتنفيذ اعمال دروب شيبينج ان تقوم بتنفيذ علامتك التجارية وان تترك انطباع جيد ودائم لدى جمهورك من العملاء ويمكن أن يحدث هذا فارقًا كبيرًا وسيساعدك على بناء علامتك التجارية ويجذب جمهورًا متتاليا من العملاء الدائمين

سلبيات عمل دروبشيبينج باستخدام موقع الويب الخاص بك

لا يمكنك الوصول إلى جمهور كبير من العملاء لان تاسيس موقعك الخاص يعني بناء جمهور من الألف إلى الياء وسيتعين عليك وضع المزيد من الوقت والمال والجهد في التسويق وزيادة وسائل التواصل.

تحتاج الى وقت طويل لكى تتمكن من تحقيق مبيعات ذلك لانك لن تتمكن من عمل مبيعات على الفور عند البدء كما تفعل في Amazon أو eBay ولكن سيستغرق الأمر بعض الوقت لجذب العملاء وتحقيق مبيعات ناجحة متتالية.

كيفية اختيار منصة المبيعات

لذلك قد تسأل نفسك "أي منصة قد تناسب عمل دروبشيبينج الخاص بى؟"

لا يمكنك اتخاذ قرار بنفسك ولكن يمكنني مساعدتك لاختيار أفضل نظام أساسي لنشاطك التجاري وستحتاج إلى طرح بعض الأسئلة وتقييم أولوياتك يجب أولاً ان تفكر في أيهما

أكثر أهمية بالنسبة لك ان تحصل على هوامش ربح أعلى أو عرض منتجاتك بشكل اكبر للجمهور.

إذا كنت مهتمًا بجني أكبر قدر من المال فيجب أن تفكر في إنشاء موقع ويب خاص بـ دروب شيبنج بنفسك ستستغرق هذه الإستراتيجية وقتًا أطول ولكن ستؤدى فى النهاية الى الحصول على المزيد من الاموال والارباح وستتمكن من إنشاء قاعدة عملاء.

إذا كنت مهتمًا أكثر بعرض منتجك أمام على نطاق واسع امام الكثير من الأشخاص فقد يكون موقع Amazon أو eBay مناسبًا لك وسيؤدي هذا إلى خفض هوامش الربح ولكن ستحصل على مبيعات بسرعة أكبر.

ثانيا التفكير في أهدافك على المدى الطويل كيف تريد أن تبيع منتجك بعد عام من الآن؟ ماذا بعد خمس سنوات من الآن؟

بمعنى آخر ما مقدار السيطرة التي تريدها فى ادارة بيع منتجاتك؟ ان ممارسة اعمال دروب شيبنج من خلال موقع الويب الخاص بك سيعطيك أكبر قدر من السيطرة في حين أن منصات مواقع مثل Amazon أو eBay ستقيدك بطرق عديدة وعندما يتعلق الأمر بالسيطرة على العلامات التجارية والمبيعات وأي شيء آخر فمن الصعب التغلب على موقع إلكتروني خاص بك.

أخيرًا وهذا هو العامل الأكثر أهمية فكر في كيفية اضافة قيمة لمنتجاتك وتمييزها لعملائك وبشكل أكثر تحديدًا فكر في النظام الأساسي الذي سيسمح لك بتقديم أعلى قيمة

لقد ناقشت طرقًا مختلفة سابقًا لتحقيق واضافة القيمة وقد تكون لديك بعض الأفكار في الاعتبار ولكن يبقى السؤال عن ما هو نظام (منصات) المبيعات الذي سيسهل هذه الأفكار؟

أنا شخصياً لقد حصلت على أفضل تجربة مع موقع دروب شيبينج مخصص مقترن ببرنامج التجارة الإلكترونية مثل Shopify فهو يوفر لك مقدار كبير من السيطرة و يسهل عمليات

البيع ويزيد هوامش الربح الخاص بك كما يمنحك المزيد من الفرص لانشاء العلامة التجارية الخاصة بمتجرك والاحتفاظ بالعملاء والتسويق لمتجرك.

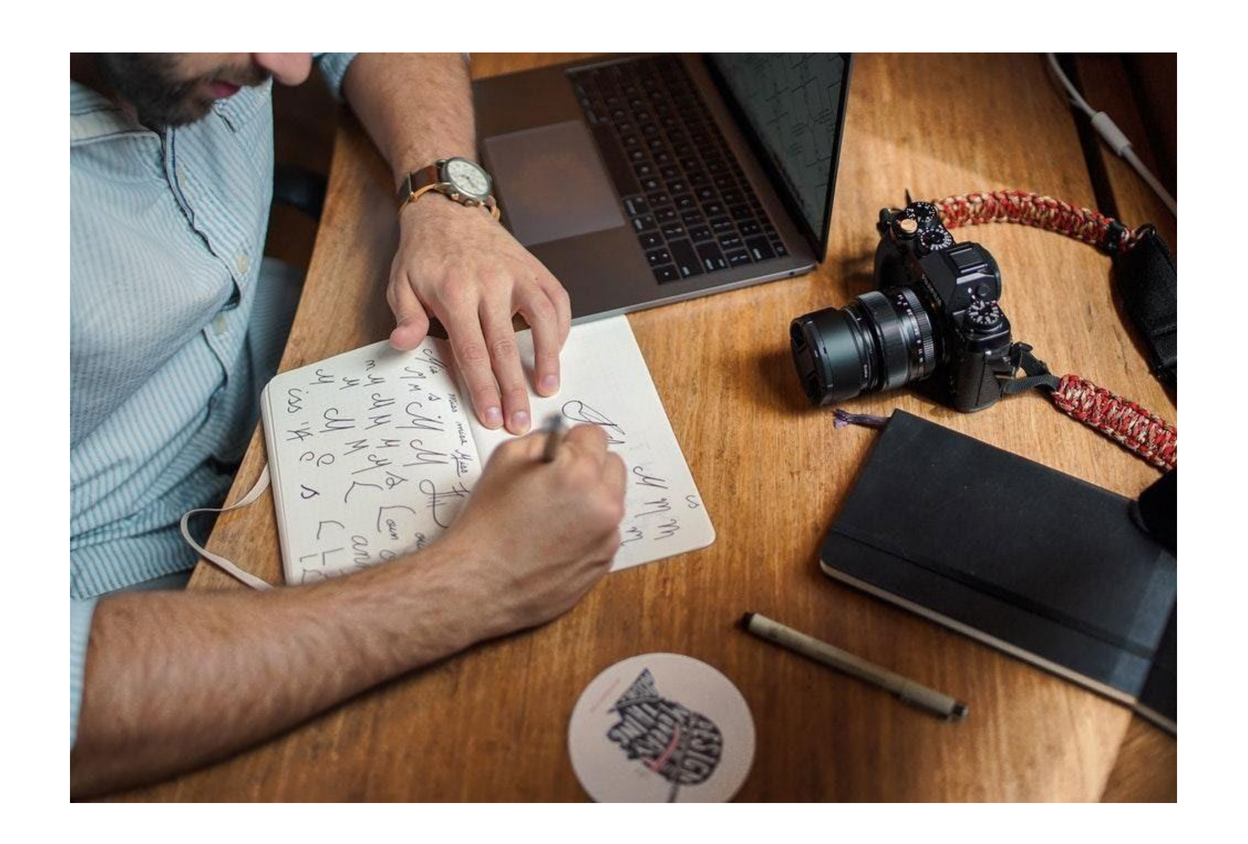
و يمكنك الانتقال إلى اى نظام أساسي آخر بسهولة ولكن هناك شيء واحد يجب أخذه بعين الاعتبار هو انه إذا بدأت في موقع Amazon أو eBay وتريد الانتقال إلى موقع ويب خاص بك لاداء اعمالك فى دروب شيبنج فلن تكون لديك طريقة لنقل قاعدة عملائك إلى موقعك الخاص وستقتصر مراجعاتك الإيجابية وخبرات العملاء على هذا النظام الأساسي.

وبغض النظر عن النظام الأساسي الذي تم اختياره فانك ستحتاج إلى التفكير في العلامات التجارية والتسويق الرقمي ويمكنك الحصول على أفضل المنتجات ولكنها لن تستمر فى تحقيق مبيعات إذا لم يكن لديك علامة تجارية مميزة والخبر الجيد هو أنه يمكنك إنشاء علامة تجارية متميزة دون الحاجة لوجود الكثير من المعرفة وهذه العلامة ستساعدك على النجاح والتفوق على منافسيك



انت الآن قد بدأت في بناء أساس نشاطك التجاري الخاص بنظام دروب شيبنج و لقد تجاوزت الكثير من المراحل الاساسية اللازمة فى العمل بدءًا من تحديد المجال المناسب وحتى التأسيس ولقد قطعت شوطًا طويلًا من العمل ولكن لا تزال هناك بعض الخطوات المهمة في المستقبل.

على الرغم من أنني تحدثت عن إنشاء نشاطك التجاري إلا أن النشاط التجاري لا يعتبر نشاطًا تجاريًا حقيقيًا بدون هوية فريدة وعلامة تجارية تميزه ومن هنا تاتى اهمية انشاء العلامة التجارية



يمكن أن تؤدي العلامة التجارية المميزة إلى تأسيس نشاطك التجاري كبائع تجزئة موثوق به وتساعد في التسويق أيضًا وهذا ما يساعد بعض بائعي التجزئة على التميز عن الآخرين ويجعلهم يكتسبوا شهرة وينجذب اليهم اكبر قدر من العملاء على المدى الطويل

اذا حاولت التفكير في شركتك المفضلة فستجد نفسك بالتاكيد تتذكر العلامة التجارية الخاصة بها ونبرة الصوت التي يستخدمونها للإعلانات وربما حتى شعارهم وهذه العناصر مهمة ومن اجل الحصول على علامة تجارية مميزة وللانفراد فى عملك ستحتاج إلى تنفيذ بعض الأعمال الجادة لتطوير علامة تجارية قوية.

لا تمتلك العديد من متاجر دروب شيبنج اى علامة تجارية واذا فكرت في جميع واجهات

المتاجر عبر الإنترنت التي تبدو متشابهة تجد إنها قابلة للتبادل وليس بها اى اختلاف ولا يوجد بها اى نوع من التميز حتى تجعلك تقبل على الشراء منها

ونظرا لان تنفيذ العلامة التجارية يتطلب جهدا والمتاجر التى تعمل فى نظام دروب شيبنج تسعى فقط لتحقيق مكاسب سريعة فان هذا هو السبب الذى يجعل العديد من العاملين فى تجارة دروب شيبنج يقدموا أسعارًا منخفضة بشكل كبير

ومع ذلك فإن انشاء العلامة التجارية أمر بالغ الأهمية لذلك نجد ان أفضل الشركات في العالم لديها علامات تجارية رائعة فلماذا لا يكون لمتجرك واحد؟

ومع ذلك يمكن أن يكون مفهوم العلامة التجارية مربكًا بعض الشيء أو غامضًا وتحتاج ان تفهم كيفية تصميم العلامة التجارية؟ ما هو الهدف من تنفيذ العلامة التجارية؟

وقد يحتاج شرح مفهوم العلامات التجارية الى تجاوز نطاق هذا الدليل ، لكنني سأدخل في الأساسيات للبدء وسأعرّف أولاً ما هي العلامة التجارية ، ثم سأعرض لك ما تحتاج إلى التركيز عليه لتحديد نشاطك التجاري.

ما هى العلامة التجارية؟

أنت تعلم أن كل شركة لديها علامة تجارية وهذا الامرالذى يميز كل عمل ويجعله فريدًا إذن العلامة التجارية تمثل فى الاساس هوية الشركة وكما لا يوجد شخصان متشابهان لا توجد شركتان متماثلتان والعلامات التجارية الخاصة بالشركة هي ما يجعلها مختلفة عن غيرها من الشركات الاخرى

اذا اردت ان تبدء يمكنك التفكير في تصميم علامة تجارية تمثل هوية للشركة وتعكس العلامة التجارية الى عملاؤك من أنت وماذا تقدم فى عملك ذلك فهى تعتبر جوهر عملك وتتعامل الكثير من الشركات مع العلامة التجارية على انها شىء اضافى ليس له ضرورة او اهمية ولكن اذا فكرت بمثل ههذه الطريقة فستجد صعوبة في جذب المزيد من العملاء وعند الحصول على عملاء جدد بدون وجود علامة تجارية لمتجرك او شركتك فلن يكون

نشاطك التجاري ناجحا او مستمر ولن يجعل العملاء المحتملين يظنون أنه أمر مميز.

هذا هو السبب الذى يجعل الكثير من العاملين فى نظام دروب شيبنج يتراجعون ويفشلوا فى الاستمرار فى العمل فى هذا المجال وذلك لانهم لا يهتموا بانشاء وترويج علامة تجارية من اجل تمييز اعمالهم

ان العلامة التجارية هي الخيط الذي يتم تشغيله عبر نشاطك التجاري بأكمله ويجب تضمين كل شيء يتعلق بنشاطك التجاري مع علامتك التجارية وستعكس علامتك التجارية جميع وسائطك الاجتماعية واستراتيجيات التسويق وحتى نسخة الإعلان الخاصة بعملك

العلامة التجارية تكون داخلية وخارجية وتتعامل العلامة التجارية الداخلية مع بيان مهمتك وقيم الشركة بينما تتعامل العلامات التجارية الخارجية مع جوانب مثل التصميم والنسخ.

وأيضًا تعد العلامة التجارية جزءًا من القيمة التي تقدمها لجمهورك كما انه يتوقف حجم استمرار العملاء فى متابعة اعمالك ومنتجاتك وشراؤها بنسبة كبيرة على مدى رواج العلامة التجارية معهم حيث تجذب العلامة التجارية الرائعة العملاء من خلال التواصل معهم وتساعد في تحويل المتسوقين غيرالرسميين لموقعك إلى عملاء دائمون

أولاً دعنا نناقش العلامة التجارية الداخلية

العلامة التجارية الداخلية

وسواء كنت تعمل بشكل فردى أو لديك فريق عمل صغير فستحتاج شركتك إلى علامة تجارية داخلية وقد يبدو هذا غير مهم و لكني أحثك على عدم تجاهله



تسمح لك العلامة التجارية الداخلية (و لاعضاء فريقك) بفهم ما تمثله شركتك كما إنها تعتبر دليل على ان شركتك تركز على عملائها وتهتم بهم وعلى الرغم من أن عملاءك لن يروا علامتك التجارية الداخلية إلا أن وجودك العام سيعكس الموقف الذي تحافظ عليه وتضمن العلامة التجارية الداخلية الجيدة للجميع وجودهم على نفس الصفحة ويسهل الوصول إلى أفضل النتائج

ويوجد طريقتان شائعتان لتنفيذ العلامة التجارية الداخلية هما شعار العمل وقائمة القيم.

إنشاء شعارات عامة للعمل

خلال هذا الكتاب ركزت بشدة على القيمة ومن الآن اتمنى أن تكون قد اصبح لديك العقلية العملية الواعية التى تدرك اهمية اضافة القيمة لعملك وان تركز فى عملك على اتباع الطريقة الأفضل لخدمة الجمهور.

يعتمد تنفيذ شعارات الناجحة فى العمل فى الاساس على فكرة القيمة و يمكن ان تبدو هذه الاهداف والشعارات العامة المقترحة للعمل مبتذلة وغير قوية في بعض الأحيان إلا أن الشعارات الجيدة يمكن ان تؤثر بشكل كبيرعلى عملك من خلال منحك وجهة نظر تركز على العميل .

ربما تكون قد شاهدت الكثير من شعارات العمل من قبل ولكن إذا لم تفعل ذلك فإليك بعض الأمثلة الشهيرة:

شعار شركة Warby Parker : وهو يشير الى "تقديم تصميم نظارات بسعر ثوري كما يساهم فى زيادة الاعمال التجارية الواعية اجتماعيًا".

شعار شركة Nordstrom: يشير الى "إعطاء العملاء تجربة تسوق بأكثر جاذبية ممكنة."

شعار شركة JetBlue : يشير الى "نشر مبادىء الانسانية فى جميع المجالات ".

هذه الشعارات هي أكثر من مجرد تفاهات لإثارة بعض العلاقات العامة الجيدة ولكنها مصممة لتوجيه كل عامل في كل شيء يفعله وتعمل شعارات العمل العامة الجيدة على تحسين الروح المعنوية ويخلق بيئة إيجابية ويساعد الجميع على التواصل بشكل أفضل.

لمعرفة قوة تاثير الشعار في العمل ألق نظرة ثانية على الشعارات والعناوين المذكورة أعلاه ستجد ان مفهوم كلا منهم يدور حول الاهداف العامة التى تقدمها الشركة للعميل وهذا أمر هام لأنه إذا كان شعار عملك يتعلق بمنتجات شركتك فقط فلن يعمل بشكل جيد.

وكما ادركت اهمية اضافة قيمة لاعمالك فيجب عليك ايضا معرفة اهمية تنفيذ ووضع شعار لعملك وقد تعتقد ان هذا الامر غير ضرورى فى اعمال دروب شيبنج وقد تجد الكثير من العاملين فى اعمال دروب شيبنج لا يقدرون اهمية وجود شعارات وعلامات تجارية لاعمالهم

ولا يعترفون بتنفيذها ولكن فى الحقيقة ستجد ان اكثر اصحاب الاعمال الذين حققوا نجاحا كبيرا فى هذا المجال قد اهتموا بتصميم علامات تجارية بارزة ومميزة لعملهم

هذه هي الطريقة التي تعمل بها الشركات االعالمية مثل شركة (IKEA) وقد لا تدرك ذلك في البداية ولكن هدف شركة (IKEA) هو مساعدة المزيد من الأشخاص فى خلق حياة يومية أفضل و الشعور بالراحة داخل المنزل ويتمثل هذا الهدف من اول عملية البدء فى تصميم المنتج وحتى تصميم المتجر وهذا النوع هو مثال على البنية الداخلية التي ترغب في إنشائها لأعمالك التجارية

من المهم أيضًا إنشاء العلامة التجارية الداخلية الخاصة بك قبل البدء في العمل على تصميم اى علامة تجارية خارجية والامر هنا يمكن تشبيهه ببناء منزل على أساس متين وتكون فيه علامتك التجارية الخارجية هي المنزل وعلامتك التجارية الداخلية هي الأساس.

واذا لم تكن لديك الخبرة اللازمة من اجل ابتكار الشعارات العامة للعمل فلا تقلق إليك بعض النصائح التى تساعدك فى ذلك :-

- لا تجعل شعار عملك محدد باهداف خاصة لانه كما قلت يجب عليك الاهتمام بجذب قاعدة كبيرة من العملاء وهذا يعني الامتناع عن وضع عبارات فى شعارك تركز على مجموعة محددة من العملاء التى تهتم بها شركتك وبالرغم من ان شعار شركتك يكون متعلق فى الاساس باهداف شركتك ولكنه يتضمن ايضا للاهداف العامة التى يمكن ان تقدمها شركتك للعملاء

انتقاء المصطلحات المستخدمة فى شعارك حيث انك ستجد كل الشعارات العامة التى ذكرناها سابقا تبدأ بكلمة "بهدف " سواء كان بهدف تقديم او اعطاء او نشر وهذه كلها أفعال ومن هو المتلقي لهذه الأفعال؟ العميل

إذا كنت تفكر في الاهداف التى تقوم به شركتك من خلال الأفعال فمن السهل الحفاظ على

التركيز على عملائك وليس على نفسك.

ان يعكس الاهداف العامة لاعمال شركتك حيث تحتاج كل شركة إلى وجود هدف اساسى لانشائها وإذا كان هدفك الرئيسى من تاسيسها هو تحقيق مبيعات كبيرة وكسب الاموال فلن يكون هذا امرا جيدًا وسيحتاج نشاطك التجاري إلى وجود هدف يؤدى الى تحسين حياة العملاء بطريقة افضل وقد تحتاج بعد ذلك إلى دمج هذا السبب في الشعار العام الخاص فى عملك ويفيد شعار شركة Warby Parker ذلك بشكل رائع "تقديم تصميم نظارات بسعر ثوري وبينما يساهم ايضا فى زيادة الاعمال التجارية الواعية اجتماعيًا".

ستحتاج إلى صياغة عدة شعارات وبيانات للاهداف العامة لشركتك ويتراوح عددها بين 10 إلى 30 شعارا ولا بأس إذا لم تكن مثالية في الوقت الحالي ولكن يجب عليك التفكير في أكبر عدد ممكن من الشعارات التى تحدد الاهداف العامة لشركتك لمنحك حتى يمكنك اختيار افضلها للعمل بها.
وسنقوم بتحديد الشعارات والعبارات العامة التى تلخص اهدافك بشكل افضل و ستدرك اى منها ستفيدك اذا كنت انت من تقوم بدور المستهلك

قد تحتاج إلى تغيير شعار الاهداف العامة لعملك وبمرور الوقت ومع تطور نشاطك التجاري ستحصل على فكرة أفضل عن القيمة التي تقدمها وما هي أهدافك المحددة لذلك قم بتطوير شعار المعبر عن الاهداف العامة لعملك وفقًا لذلك وتأكد من أن كل شخص في فريقك يدرك تماما ذلك الهدف

إليك دليل ممتاز من The Balance يوفر بعض النصائح لكيفية كتابة شعار وبيان عمل ناجح وقد تساعدك هذه الخطوة على التفكير في أنجح الشركات في العالم وتسمح لك باتخاذ الإجراءات الملائمة لتحقيق هذه الأهداف.

العلامة التجارية الخارجية

تعتبر العلامة التجارية الخارجية أمرًا معقدًا للحديث عنها لأنها تتضمن الكثير من المراحل التى يجب عليك القيام بها وتشمل مرحلة تصميم الشعار واعداد رسائل البريد الإلكتروني لدعم العملاء والصور الشخصية الخاصة بالتواصل الاجتماعي فكل ذلك يعتبر جزء من علامتك التجارية الخارجية (وهذا هو السبب في أهمية العلامة التجارية الداخلية لانك تحتاج إلى تحديد اهدافك العامة قبل أن تتفاعل مع الجمهور)



ومن العناصر الأساسية المؤثرة فى العلامة التجارية هي طريقة تصميمها وفكرتها وغالبًا ما يكون شعار شركتك وموقعك على الويب (أو واجهة المتجر) هو أول ما يراه اى عميل جديد لذلك فيجب ان تكون مصممة بشكل جيد حتى تترك انطباعا مميزا لدى العميل و يؤثر أسلوب الكتابة التي تستخدمها على كل شيء من اول مرحلة المبيعات إلى المشاركات الاجتماعية و تعتبر الاعلانات النصية والمصورة الوسيلة الاولى للتواصل مع عملائك لذلك يجب أن يكون كل ما تقدّمه متناسبا مع علامتك التجارية.

لذلك دعنا نتناول شرح هذه المراحل (تصميم الشعار ، الموقع الإلكتروني ، الكتابة)

ونناقشها بعمق.

تصميم شعار

يرجع السبب وراء إنفاق الشركات التجارية الكبيرة الموجودة على شبكة الانترنت للملايين من اجل تصميم الشعار لأن شعارك لا يقتصر على كونه مجرد تصميم جميل ولكنه الطريقة التى تتيح للاشخاص التعرف على علامتك التجارية بسهولة

ويمكنك التفكير في ما لا يقل عن 10 شعارات مختلفة في الوقت الحالي لانه عند قيامك بتصميم شعار ستجد لديك العديد من الافكار المختلفة التى يمكن تنفيذها واستخدامها فى التصميم ولاننا مخلوقات بصرية لذلك عندما نشاهد شعارًا لنشاط تجاري نحبه سنحتفظ به فى اذهاننا بالذاكرة بشكل لا ارادى

ستستخدم شعارك على واجهة متجرك وحساباتك على الشبكات الاجتماعية وبطاقات نشاطك التجاري وحتى صورة ملفك الشخصي للبريد الإلكتروني وسيشاهدها جميع عملائك فلماذا لا تجعلها أفضل ما يمكن؟

ولأن الشعار الجيد يمكن أن يكون باهظ الثمن فإن العديد من اصحاب الأعمال يلجأون الى اختيار شعار حر (الذى يمكنهم تصميمه بانفسهم) وإذا لم تكن لديك مهارات تصميم على الإطلاق سيبدو شعارك تقليديا وغير جيد
ولهذا السبب تحتاج إلى شعار مصمم خصيصًا ليمثل علامتك التجارية ولست بحاجة إلى إنفاق آلاف الدولارات ولكن يجب أن تكون مستعدًا لدفع سعر مناسب لشعار مصمم خصيصًا من مصمم محترف وبهذه الطريقة لن تحصل على شعارا تقليدى لمتجرك ولكن ستحصل على شعارا متميزا ومختلفا تستطيع من خلاله التفوق على منافسيك بكل سهولة

أولاً يجب أن يكون لديك فكرة عن الجوانب الجمالية التي تريدها لعلامتك التجارية فمثلا هل تريد أن يكون لديك مظهر أكثر رسمية أو غير عادي؟ ما هو الشعور الذى تريد أن تقوم بنقله الى عملائك؟

وسيتمكن المصمم الجيد من إرشادك ومساعدتك فى تحقيق ذلك ولكن من الجيد طرح هذه الأسئلة مسبقًا.

ومن المفيد العثورعلى مجموعة من الشعارات التي تعجبك ومحاولة معرفة ما يعجبك بشأنها ما الذي يجعلها فريدة بالنسبة لك؟ ويؤدي التفكير في هذا الأمر إلى تسهيل مهمة مصمم الشعار لأنهم سيكونون قادرين على استنتاج الأفكار التى تعكس ما تريده في الشعار.

ثانيًا يجب أن تكون مستعدًا للدفع كم يجب ان تنفق؟ لانه تختلف التكاليف من مصمم الى الاخر لكن نطاق السعر الجيد الذي يتم الإعلان عنه هو 100 دولار إلى300 دولار ويأخذ تصميم الشعار الكثير من العمل والمصممين الذين يتقاضون اجورا قليلة جدًا في كثير من الأحيان يقدمون اعمالا بجودة اقل و إذا حصلت على عرض أسعار يتراوح بين 100 دولار و 300 دولار فهذا يعنى انك ستتعامل مع مصمم محترف وسيهتم بتصميم عمل بجودة كبيرة

إذن كيف تجد مصمم شعارمحترف ؟ من المفيد البحث على شبكة الانترنت ومعرفة ما إذا كان بإمكانك العثورعلى مصمم بهذه الطريقة وهذه طريقة رائعة للعثور على أشخاص يمكنك الوثوق بهم وبناء علاقات عمل معهم

إذا لم تتمكن من العثورعلى مصمم محترف عبر شبكة الانترنت فهناك العديد من المواقع التي تسمح لك بالحصول على شعار جيد التصميم وهذه هى بعض الطرق التى تساعدك فى ذلك :-

البحث عن مصمم شعاارات مستقل

يعتقد معظم رجال الأعمال ان افضل طريقة للحصول على شعار مصمم بجودة عالية تكون من خلال توظيف مصمم مستقل محترف مقابل الحصول على اجر غير مبالغ به وفى هذه الحالة انت تضمن انك لن تدفع لشخص يقوم باستخدام مصمم شعار مجانى وتحصيل رسوم منك مقابل ذلك انها طريقة وسطية مناسبة وستنجز العمل المطلوب بشكل جيد و رائع

يمكنك العثور على مصمم شعار محلي بواسطة البحث على موقع جوجل الخاص بتصميم الشعارات مع اضافة بلدك لان العديد من مصممي الشعار يستهدفون الشركات المحلية من اجل العمل معهم وهذا خيار ممتاز للتواصل مع شخص موثوق به.

وهناك مواقع مثل designs99 يمكنها مساعدتك على التواصل مع مصمم ولكن هذه المواقع ليست مثالية دائمًا.

وتوجد طريقة أخرى هي استخدام مواقع الملفات والبيانات مثل Dribbble يمكنك الاطلاع فيها على بيانات وخبرات مئات المصممين وتقييم اعمالهم ثم بعد ذلك يمكنك الاتصال بهم مباشرة للحصول على عرض أسعار قد يستغرق هذا الأمر وقتًا أطول قليلاً ولكنه سيفيدك أكثر فى عملك على المدى الطويل.

استخدام مواقع العمل الحر عبر الإنترنت مثل مواقع Upwork و Fiverr والتى ستجد بها العديد من المستقلين فى جميع المجالات وعادة لن تدفع الكثير ومن السهل تصفح الموقع والعثور على مصممين ماهرين ويمكنك عادةً الحصول على شعار نهائي في غضون أيام.

ولكن على الجانب الآخر نجد أن معظم المستقلين العاملين على مثل هذه المواقع يقللون من انفسهم ويعملوا بمبالغ قليلة نسبيا ومن الصعب أيضًا العثور على مصممين لا ينتجون شعارات تقليدية او يستطيعوا تقديم تصميمات احترافية بشكل كبير ومع ذلك إذا بحثت جيدا يمكنك العثور على بعض المصممين المميزين

ايجاد شركة متخصصة فى تصميم الجرافيك وهذا هو خيار أكثر تكلفة ولكنه يمكن أن يؤدي إلى نتائج ممتازة وإذا كنت على استعداد للدفع والحصول على شعار مصمم بطريقة احترافية فانه يمكنك البحث عن شركات تصميم الجرافيك و عادة ما يكون لدى هذه الشركات فريق من المصممين المحترفين الذين يعملون على إنتاج الشعار المميز الذى تريده لشركتك وهذه الشركات منتشرة في المدن الكبرى وإذا وجدت شركة محلية ستستطيع ان تتعامل

بسهولة مع مصمم محترف وستحصل على افضل النتائج

ويعتبر شعارك رمزا لعلامتك التجارية الذى سيفيدك فى الكثير من جوانب العمل وستستمر في استخدامه فى جميع الانشطة التسويقية الخاصة بعملك لذلك بالرغم من انه قد يكون من الصعب عليك تقبل فكرة انفاق بضع مئات من الدولارات على الشعار الا انه يجب عليك ان تحصل عليه حتى تحافظ على نجاح واستمرار عملك على المدى الطويل

تصميم الموقع

الآن يجب أن يكون لديك موقع مبيعات مميز وإذا كنت ستستخدم موقع ويب خاص بك فستحتاج إلى التفكير في كيفية تصميم موقعك.

إذا كنت تستخدم منصات مواقع (eBay أو Amazon) فلن يكون عليك القيام باى نوع من التصميم مما يحد من قدرتك على تصنيف نشاطك التجاري بفعالية ولكن اذا كان لك موقع خاص بك سيساعدك ذلك على التواجد المستمرعلى الويب ويسمح لك بالبيع بالطريقة التي تريدها.

أنت تعرف جيدا أن التصميم يعتبر امرا بالغ الاهمية ولكن دعني أسألك سؤالًا كم عدد مواقع الويب التي يمكنك تذكرها أثناء زيارتك في الأسبوع الماضي؟ ربما ليس كثير ذلك لأن متوسط موقع الويب لا يهتم بجانب التصميم بشكل كبير وسترى عادةً مواقع لها نفس التصميمات مستخدمين ادوات انشاء مواقع الويب WordPress أو Squarespace.

ولا يوجد مشكلة في استخدام ادوات انشاء مواقع الويب مثل WordPress أو Squarespace ولكن هناك خطأ ما في ان يكون هناك موقع عام ولا تريد أن ينسى العملاء المحتملين موقعك لأنه يبدو متشابها لأي موقع آخر هناك والأسوأ من ذلك انه قد يؤدي وجود موقع غير نشط وغير تفاعلى إلى خفض معدل التطور وإبعاد الأشخاص

عن موقعك.

ويعد تصميم موقع الويب أحد اهم الجوانب الأخرى لنشاطك التجاري والذي يجب عليك تخصيص ميزانية كبيرة له ومن حيث السعر يمكنك أن تنفق أقل من بضع مئات من الدولارات أو ايضا ما يصل إلى عدة آلاف لذلك يجب ان تضع خطة مالية مناسبة لذلك موقع الويب الخاص بك هو أحد أهم الاستثمارات التجارية التي ستقوم بها.

هناك طرق تساعدك على اعداد وانشاء موقع بنفسك ولكنك ستحصل على نتائج أكثر تميزا ودقة إذا كنت تستعين بمصمم ويب بغض النظر عن الطريقة التي تختارها لإعداد موقعك يجب التركيز على شيئين مهمين:

دمج العلامة التجارية الخاصة بك في موقعك

وهذا لا يُطلق عليه "هوية العلامة التجارية" بل يجب أن يكون موقعك امتدادًا اساسيا لعلامتك التجارية وهذا يعني أن الألوان والخطوط والصور التي تستخدمها يجب أن تكون متسقة مع علامتك التجارية.
من الضروري الانتباه إلى التفاصيل هنا نظرًا لأن أي شيء لا يتوافق مع علامتك التجارية سيكون غير مناسبا ويعطل تجربة العميل

الحصول على تصمميم مميز للموقع يجب أن يكون موقعك على الويب مختلف ومتميز ومنفرد ولا يوجد اى موقع مماثل له كما ان الحصول على تصميم مميز لا يتطلب انفاق الكثير من المال كما قد يعتقد البعض
ومن الممكن جدًا أن يكون لديك تصميم فريد باستخدام أداة إنشاء مواقع الويب مثل WordPress ولكنك تحتاج إلى وضع بعض الاضافات والتعديلات عليه لتميزه عن غيره لذلك فان الاستعانة بمصمم هو أفضل وسيله تساعدك إذا كنت تريد تخصيص موقعك وفقًا لاحتياجاتك من قِبل محترف ولكنه ليس ضروريًا.

هناك طريقتان يمكنك تنفيذهما اما ان تقوم بإنشاء وتصميم موقع بنفسك أو توظيف مصمم

محترف متخصص للقيام بذلك وهناك إيجابيات وسلبيات لكليهما وتحتاج إلى الاختيار بعناية لأن الموقع السيئ يمكن أن يكون خطأً مكلفًا.

تصميم موقعك الخاص بنفسك

ربما هذا الخيار الذى سيكون اكثر جاذبية لك ؟ ولكن من الناحية النظرية يمكنك توفير الكثير من المال و تكليف شخص بعمل تصميم لموقعك وبالتالى يمكنك الحصول على موقع بشكل سريع مما يتيح لك البدء في بيع المنتجات على الفور

ولكن اذا قمت بتصميم موقعك بنفسك لن يتم ذلك بنفس السرعة التى تحصل عليه عندما تكلف شخصا اخر بتصميمه لك ولكن هذا له فوائده وأحيانًا يكون الخيار المفضل خاصة بسبب الموارد المادية المتاحة لك ولكنه ليس الخيار الصحيح لكل العاملين فى مجال دروب شيبنج.

من المهم معرفة مراحل العمل التي تتم فى المواقع الخاصة بمجال دروب شيبنج قبل أن تقرر فى انشاء موقع لان موقعك سيضطر إلى الحصول على صفحات منتجات والقيام بعمليات الدفع المتكامل والتشفير وعلى سبيل المثال إذا كان هناك أي أخطاء في موقعك فقد يؤدي ذلك الى التاثير السلبى على عملك.

لذلك إذا لم تكن لديك خبرة في إنشاء وتصميم موقع فانصحك بإيجاد مصمم متخصص ولديه خبرة لمساعدتك وسيمثل ذلك بالفعل تكلفة إضافية يمكن أن تتجنبها تقنيًا ولكن دفع قليل من المال الآن يمكن أن يساعد في إنقاذ نشاطك التجاري على المدى الطويل.

من ناحية أخرى إذا كان لديك خبرة كافية او متطورة فى مجال تصميم الويب فقد يكون هذا الخيار مناسبًا لك و لكن ضع في اعتبارك أن هذا سيستغرق بعض الوقت وربما أطول من المشروعات التي عملت عليها في الماضي ويجب عليك الا تتهاون فى التفاصيل اللازمة لاداء العمل بشكل جيد

ومن الجدير بالذكر أن هناك حلول مواقع ويب أخرى يجب وضعها في الاعتبار على الرغم من

أن ذلك لن يمنحك قدرًا كبيرًا من المرونة والتميز كما يفعل المصمم المحترف إلا أنه سيكون بأسعار معقولة وستنجز المهمة.

WordPress هو أحد هذه الخيارات وهى اداة لانشاء مواقع الويب و هناك العديد من الوسائل المتعددة للتجارة الإلكترونية لمساعدتك في إنشاء متجر حتى إذا لم تكن أكثر الأشخاص خبرة في مجال التكنولوجيا في العالم قد يتعين عليك دفع بعض الرسوم المميزة (المدفوعة) لكن التكلفة النهائية ستكون أرخص بكثير من البحث عن مصمم لتنفيذ ذلك وهناك ايضا اداة Squarespace وهو وسيلة اخرى اكثر انتشارا تساعدك فى تصميم موقع ويب خاص بك

واذا كنت تفضل تصميم الموقع بنفسك فيمكنك الاستفادة من ميزات وادوات Shopify وهى مصممة لتكون سهلة الاستخدام بشكل لا يصدق وتساعدك خطوة بخطوة خلال العملية بأكملها

ويمكن أن يؤدي استخدام ادوات إنشاء المواقع مثل WordPress أو Squarespace إلى تسهيل الأمور الفنية ولكن عليك أن تبذل جهدا أكثر فى عملية التصميم وتبتكر فيه لانك بالتاكيد لا تريد ان يظهر تصميم موقعك مماثلا لباقى المواقع الاخرى ويمكنك أيضًا اتباع نهج مختلط بان تقوم بتصميم جزء من الموقع بنفسك ثم توظف شخص اخر لاداء باقى المهمة

من مميزات استخدام ادوات انشاء المواقع مثل WordPress هو انها تعطى القدرة على استخدام الادوات والوسائل الحديثة للتجارة الإلكترونية التي ذكرتها وهناك عدد كبير من الإضافات التي تتعامل مع عمليات الدفع وتصميم واجهة المتجر وقوائم البريد الإلكتروني وكل شيء آخر يمكنك التفكير فيه ويفضل العديد من العاملين فى مجال دروب شيبنج إعداد مثل هذا الموقع وفي حين أنه يعمل بشكل جيد فقد تجده غير متوفر.

في النهاية كل هذا يتوقف على ما تريده من موقعك إذا كان لديك معرفة وخبرة في إنشاء مواقع الويب وتصميمها ففكر في طريقة (DIY) وإذا كنت تريد لمسة احترافية ولا يوجد

لديك الخبرة الكافية واللازمة لانشاء وتصميم موقع ويب مميزففكر في توظيف شخص محترف لاداء هذا العمل.

توظيف مصمم مواقع

نظرًا لأن نجاح نشاطك التجاري بأكمله يعتمدعلى تاسيس موقعك بطريقة صحيحة ومميزة لذلك فان تعيين مصمم ويب مستقل يعمل عبر شبكة الانترنت هو الحل الامثل في معظم الحالات لانه استثمار طويل الأجل وعلى الرغم من أنه قد يكلفك ماديا ولكنك مع الوقت تستطيع تعويض تلك التكلفة وطرق العثور على مصمم ويب هي نفسها العثور على مصمم الشعار حيث يمكنك البحث عن مستقِل عبر الإنترنت أو العمل مع شركة تصميم.

وبالرغم من أن تصميم الويب يمكن أن يكلفك مبلغا كبيرا من المال وستحتاج إلى المزيد من التفكير والبحث من اجل العثورعلى مصمم الويب المثالي من الأفضل دائمًا التواصل مع المصمم إن أمكن ومعرفة ما إذا كان هو أو هي يتفهم الفكرة والتصورالذى تريده فى تصميم موقعك

وكما ذكرت في قسم تصميم الشعار انه يمكن للمصممين المحتالين أن يمثلوا مشكلة كبيرة لان هناك العديد من"المصممين" يقوموا فقط بإنشاء موقع باستخدامWordPress وتحميل رسوم إضافية له يطلب منك دفعها لهم وإذا كنت لا تعرف حتى كيفية استخدام WordPress فهذا ليس خيارًا سيئًا لكن النقطة الاكثر اهمية هي أنك تحتاج إلى معرفة وتحديد ما تريد تنفيذه فى موقعك قبل أن تدفع لاى شخص و ان تحدد جيدا العمل المطلوب من المصمم تنفيذه من أجلك.

سيتمكن مصمم الويب الجيد من الإجابة عن أسئلتك ودمج علامتك التجارية وعرض العمل الذي قاموا به مسبقا ومن الناحية المثالية واذا كنت ترغب في مصمم قام بتصميم مواقع دروب شيبنج من قبل نظرًا لأن المتاجر عبر الإنترنت تتطلب عملاً أكثر من المواقع الأخرى فمن المهم أن تعمل مع شخص اعتاد على ذلك وقد يؤدى الاعتماد على مصمم غير محترف بكيفية عمل متاجر التجارة الإلكترونية بإنشاء موقع غير ملاءم تمامًا لعمليات التحويل

والبيع.

إذا كنت تعتقد أنك عثرت على المصمم المناسب لك فقد ترغب في إرسال رسائل إلكترونية إلى الأشخاص أو الشركات التي عملوا معها من قبل لكى تتاكد من مصداقية وخبرة الشخص الذى قمت باختياره لتنفيذ العمل ويمكن أن تشير الشهادات التى حصل عليها المصمم على مقدار احترافيته وتمكنه من العمل وعلى أقل تقدير يمكنك التحقق من المواقع السابقة التي قام المصمم بعملها وإلقاء نظرة شاملة عليها وتقييمها وهل تشبه بصريًا ووظيفيًا ما تبحث عنه؟

الان من المؤكد انك تتسائل عن ما هوالمبلغ الذي تتوقع أن تنفقه فى تصميم موقع ؟

نجد ان تكلفة تصميم موقع التجارة الإلكترونية تبدأ بنحو 5000 دولار ويزيد الى اكثر من ذلك

إذا كان هذا يبدو كثيرًا فأعد التركيز على الصورة الكبيرة ويمكنك خفض التكاليف عن طريق القيام بالعمل بنفسك ولكن المبلغ الذى تقوم بدفعه للمصمم مقابل تصميمه لموقعك عادة ما يستحق ذلك لأنه يوفر لك راحة البال وسيكون لديك واجهة متجر تعمل بشكل صحيح وممتاز خلال فترة زمنية قصيرة مما يعني أنك ستتمكن من بدء البيع في اقرب وقت وسيتم تحسين المنتج النهائي وسيحقق انجذابا بصريا من العملاء لذلك لن تقلق بشأن وجود موقع فرعي.

سواء كنت تصمم الموقع بنفسك أو تستعين بمصادرخارجية لاداء تلك المهمة فستظل بحاجة الى التعرف على كيفية عمل الموقع وهذا ينطبق بشكل خاص على المكونات الإضافية للتجارة الإلكترونية نظرًا لأنك ستستخدم مجموعة من المكونات الإضافية ويمكنك تخصيص الوقت الكافى لمعرفة كيفية التعامل مع ادوات التجارة الالكترونية والتعود على كيفية عملها وإذا واجهتك مشكلات فستتمكن من معرفة الخطأ وإصلاحه بسهولة.

الكتابة الابداعية

وسواء انتهيت من تاسيس موقع الويب الخاص بك أم لا ، فستظل بحاجة إلى محترفي كتابة الإعلانات والكتابة هي جزء أساسي فى عملية انشاء الموقع والتى يغفل معظم الناس عن ويركز العديد من اصحاب الأعمال على وجود موقع جذاب أو شعار مميز ومختلف وينسون

الكتابة.

إن الكتابة الجيدة تعتبر أمر حيوي للعديد من جوانب العمل في دروب شيبينج وتشمل :

كتابة نسخة الإعلان

كتابة وصف المنتج

كتابة محتوى التسويق

كتابة مشاركات التواصل الاجتماعى

كتابة محتوى إضافي (على سبيل المثال ، مشاركات المدونات, مقاطع الفيديو, الأدلة)

وباختصار تقوم الكتابة بدور هام فى تعريفك بكيفية تحويل الأشخاص وإغلاق عملية البيع ويمكن للكلمات المناسبة أن تجعل علامتك التجارية تنبض بالحياة وتحول المتسوقين لمرة واحدة إلى عملاء متكررين ومن ناحية أخرى يمكن للكتابة الغير جيدة أن تجعل زائري موقعك ينفرون بعيدًا وربما لا يزورون موقعك مرة أخرى مطلقًا.

ولقد انخفض مستوى اداء الكتاب هذه الايام لذا يجب عليك توخي الحذر عند اختيار شخص ما للعمل معه لا تحتاج بالضرورة إلى شخص حاصل على درجة الماجستير باللغة الإنجليزية ولكنك لا ينبغي أن تعمل مع شخص عمله غير دقيق وغير متقن وحتى مشكلات قواعد اللغة الصغيرة قد تجعل الزائرين يشعرون بأنك غير مهتم وغير مؤهل للعمل جيدا وهذا هو آخر شيء تريده.

إذا كنت ترغب في جذب انتباه جمهورك فستحتاج إلى كتابة دقيقة ومتميزة تماما وهذا يعني أنك ستحتاج إلى العثور على كاتب متمرس وعلى دراية ايضا بخصوصيات وعمود نسخ المبيعات والمحتوى التسويقي ووصف المنتج وهناك اختلاف في العالم بين كتابة كتاب ونسخة من موقع الويب الذي يتم تحويله لذلك يجب أن يتمتع الكاتب الذي تختاره بخبرة سابقة في كتابة الإعلانات للأنشطة التجارية عبر الإنترنت.

مرة أخرى يمكنك العثور لى كاتب مستقل مميز أو الاستعانة بالاسواق الالكترونية عبر الإنترنت أو العمل مع شركة على الرغم من أنني يجب أن أشير إلى أنه عندما يتعلق الأمر بالكتابة فإنه من الصعب جدًا في كثير من الأحيان اختيار الأسواق عبر الإنترنت (مثل Upwork) للعثورعلى كتّاب ذوي جودة عالية و العديد من الكتاب ليسوا متحدثين أصليين للغات التي يدرجونها وبمجرد تصفية هؤلاء الكتاب ستظل تجد الكثير ممن ليس لديهم االخبرات التي تحتاجها.

ولكن قبل البدء في البحث عن كاتب مميزيجب أن تحدد اسلوب الكتابة الذى تريده وإذا كانت علامتك التجارية غير رسمية أو حتى مبتذلة فلن تحتاج إلى كتابة رسمية أو شعرية على نحو مماثل إذا كنت تبحث عن مظهر محترف لموقعك فانك لن ترغب في ملء نسختك باللغة العامية مرة أخرىلذلك عليك التحقق من كتابة بعض منافسيك وتقييمها.
وعليك ان تسال نفسك ما أساليب الكتابة التي تعجبك؟ سيساعدك إبلاغ ذلك إلى كاتبك في فهم ما تبحث عنه.

يجب عليك أيضًا التفكير في ما إذا كنت تريد العثور على كاتب للعمل معه على المدى الطويل نظرًا لأنك ستحتاج بشكل منتظم إلى نسخة إعلانية جديدة للمنتجات والمواد التسويقية فقد يفيدك ذلك في العثور على كاتب مثالي من البداية وبناء علاقة عمل ويمكن أن يفيدك ذلك كثيرا لأنك لن تضطر إلى البحث عن كاتب مرة أخرى.

كل ما قد قيل سابقا يشير الى ان العثور على كاتب مستقل جيد يمكن أن يكون صعبًا خاصة إذا لم تكن قد عملت مع كاتب من قبل وعادة ما يكون العثورعلى شخص لديه خبرة ابداعية فى الكتابة يعتبر امرا مفيد كثيرا وتذكر أن الكتابة مثلها مثل تصميم الشعار والويب تتطلب الكثير من العمل والابداع لذا لن تكون منخفضة التكلفة

نظرا لان معدلات اجور الكتابة متغيرة فتوقع أن تدفع ما يعادل 10 سنتات لكل كلمة أوأعلى للحصول على فريق عمل جيد فى الكتابة ويتقاضى بعض الكتاب رسومًا عن كل ساعة أو لكل مشروع لذلك سيكون عليك معرفة حساب كل كلمة مكافئة إذا كنت تعمل فى احد المجالات المتخصصة التي تتطلب جهداً من الناحية الفنية يجب عليك أن تدفع أكثر للعثور على شخص يتمتع بالخبرة في هذا المجال وخلاصة القول هي أنه بالنسبة للكتابة الاحترافية المتميزة ستحتاج إلى وضع الميزانية وفقًا لذلك.

الحفاظ على العلامة التجارية الخاصة بك

بعد الانتهاء من إنشاء العلامة التجارية الداخلية والخارجية لفترة من الوقت يجب ان تهتم بتحسين علامتك التجارية ككل وستحتاج العلامة التجارية المميزة إلى تطوير دائم لذا قم بتعديلها من وقت لآخروعلى سبيل المثال إذا لاحظت عملاء يستخدمون نغمة صوت معينة فقد ترغب في محاكاة ذلك بنسختك.

عندما ينمو متجرك ستتطور علامتك التجارية أيضًا وإذا استمررت في التركيز على تحسين علامتك التجارية فستحصل على نشاط تجاري خاص باعمال دروب شيبينج قادرعلى جذب العملاء بأعداد كبيرة ويحتفظ بهم كعملاء دائمون لموقعك



لقد كان الطريق طويلاً حتى الآن ولكن حان الوقت للبدء في الحديث عن الموردين الآن بعد أن اسست نشاطك التجاري وحددت مجالك في السوق يمكنك العمل على بناء علاقات مع

الموردين للحصول على المنتجات الفعلية للبيع.

في هذا الفصل سأقدم لك كتابًا أوليًا عن كيفية العثورعلى الموردين والاتصال بهم وسوف أتناول أيضًا بعض الاخطاء الشائعة التي تمر بها الشركات العاملة فى مجال دروب شيبنج لأول مرة عند البحث عن موردين للعمل معهم.

العثور على الموردين

يتطلب العثور على الموردين المناسبين بعض الحذر لذلك من الضروري استخدام الاستراتيجيات الصحيحة مع القليل من العمل و ستتمكن من التمييز بين الموردين المتميزين عن السيئين و ستتمكن من العثورعلى تجار الجملة الموثوق بهم من اجل التعامل معهم.

تعد بعض هذه الاستراتيجيات أكثر فعالية من غيرها لذلك سأبدأ بالطريقة التى نجحت في تحقيق أفضل أداء لي ومن ثم ساتناول باقى القائمة .

الاتصال بالشركة المصنعة للمنتج

هذا هو إلى حد بعيد الطريقة الأسهل والأكثر فعالية للعثورعلى تجار الجملة و بمجرد معرفة المنتجات التي ترغب في بيعها يجب عليك التعرف على من يقوم بتصنيع تلك المنتجات قم بالتواصل معهم واطلب منهم قائمة الموزعين بالجملة ويمنحك ذلك قائمة رسمية من الشركة المصنّعة نفسها لذلك تعرف أنك ستعمل مع شركات تجارية مشروعة.

هذه الإستراتيجية سريعة ولا تتطلب سوى عدد قليل من المكالمات عن طريق الاتصال بمصنعين مختلفين في مجالك وقد تجد نفس قائمة تجار الجملة تتكرر مرارا وتكرارا وهذا يتيح لك معرفة من هم كبار تجار الجملة الموجودين فى مجالك

استخدام موقع Oberlo.com

إذا كنت تريد أن تكون قادراً على العثور اوحتى التبديل بين موردين مختلفين بسهولة قم بالبحث على موقع Oberlo ويعمل موقع أوبرلو بسلاسة مع Shopify ويجعل عملية إدارة الموردين والوصول اليهم تتم بكل سهولة ودقة ايضا

بالإضافة إلى ذلك ستتمكن من الحصول على العديد من المميزات المفيدة الأخرى وسيمكنك المنتجات مباشرة من الموردين وتنفيذ الطلبات تلقائيًا والتحكم فى أسعارك وإليك قائمة كاملة بميزات Oberlo

استخدام دلائل الموردين

لقد ذكرت دلائل المورد في وقت سابق فيما يتعلق بموضوع الرسوم لن يفرض أي مورد رسومًا شهرية ولكن قد يقوم دليل المورد بذلك

تتضمن قائمة دلائل الموردين على تجار الجملة في جميع أنواع المجالات وهناك نوعان من الفوائد الرئيسية لهذه الدلائل وهى الامان والراحة لان الدلائل آمنة وغالبًا ما تقوم بتفحص تجار الجملة قبل إدراج بياناتهم وهي ملائمة لأنك تستطيع البحث عن تجار الجملة حسب نوع المنتج يمكن أن يوفر لك الكثير من الوقت عندما تبحث عن موردين.

وفى جميع الاحوال فان وجود دلائل الموردين يعتبر امرا ضروريا للغاية لانهم يجعلون عملك أسهل إذا كان لديك المال للإنفاق عليهم ولكن يمكن العثور على قائمة جميع تجار الجملة الشرعيين التي تحتاج إليها دون لمس أي دليل على الإطلاق وبصفة عامة تعتبر وسيلة هامة بالنسبة لبعض اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج ولكن ليس للجميع.

إذا كنت ترغب في توفير بعض الوقت ولا تمانع في دفع سعر مقبول فإليك بعض أكثر الأدلة الموثوق بها والمعروفة وأنا لا أؤيد أو أعلن عن أي من هذه أنا فقط أريدك أن تعرف ما هي

الخيارات المتاحة امامك

دليل العلامات التجارية العالمية - هذا هو واحد من أقدم الدلائل الخاصة بالموردين واكثرهم دقة وقد تم انشاؤه في عام 1999 وهذا الموقع Worldwide Brands لديه قاعدة بيانات ضخمة من الآلاف من تجار الجملة المعتمدة كما ان هؤلاء تجار على مستوى عال وهذا يعني أنهم ليسوا وسطاء (أي تجار التجزئة الذين يزعمون أنهم تجار الجملة) كما انه يمكنك أيضًا استعراض أكثر من 10 ملايين منتج.

تكلفة هذا الدليل هي 299 دولار للعضوية مدى الحياة وهو أمر رائع مقارنة بالعديد من الأدلة الموجودة هناك وإذا كنت تخطط للاعتماد بشدة على دليل وتريد واحدة من الأفضل فإن Worldwide Brands يعتبر من اهم المصادر الهامة والمفيدة لك .

دليل البيع بالجملة الرئيسى وهو مجانى لايتطلب اى رسوم وقد يبدو هذا كعلامة تحذير في البداية لأن هذا الدليل به بعض المشكلات وعلى الرغم من ان هذاالدليل يفرض رسومًا على الموردين إلا أنه توجد به قوائم للموردين غير حقيقية

يبدوأن معظم تجار الجملة يبيعون بالتجزئة بأسعار "الجملة" ويدعي دليل بائعى الجملة أيضًا انه يقوم بفحص مقدمي الطلبات ولكنه لا يحدد كيف تتم عملية المراجعة والفحص لذا من المحتمل جدًا أن ينضم بعض الموردين غير الشرعيين الى هذا الدليل وخلاصة القول يجب عليك ان لا تتردد في تصفحها ولكن كن حذرًا وقم بإجراء الكثير من الأبحاث قبل الاعتماد على اى معلومات بها فى عملك

كيفية تحديد تجار الجملة الغير شرعيين

الآن بعد أن تعرفت على كيفية العثور على الموردين سأوضح لك كيفية تحديد الموردين المزيفين او الغير شرعيين فى عمل دروب شيبنج حيث يوجد بعض متاجر التجزئة التى تقوم بعمل تجار الجملة حتى يتمكنوا من بيع المزيد لكنهم يضعون اسعار مرتفعة على المنتجات

بينما ترغب انت فى العمل مع تجار الجملة الحقيقيين الذين يشترون مباشرة من الشركة المصنعة ويقدمون لك اسعار أفضل بكثير.

إذا ذهبت للبحث عن تجار الجملة قد يكون من الصعب معرفة أي منهم مزيف وفي الواقع قد يكون من الصعب تحديد ذلك الامر هذا لأن هؤلاء التجار الغير شرعيين يبدون أكثر مصداقية للأسف ونجد ان تجار الجملة الشرعيون يكونوا أقل إدراكًا لعملية التسويق لذلك غالبًا ما يكون العثور عليهم أكثر صعوبة ومن ناحية أخرى يتفوق الموردون المزيفون فى التسويق لذا سيظهرالكثير منهم عند اجراء البحث.

هناك بعض علامات تميز تجار الجملة الغير شرعيين فى تجارة دروب شيبنج

البيع للجمهور بصفة عامة .

سيبيع العديد من بائعي التجزئة الذين يتظاهرون بانهم تجار الجملة للجمهور بشكل عام وغالبًا ما يعلنون عن "أسعار الجملة" لجعل العملاء يعتقدون أنهم يحققون صفقة جيدة ولكن ما يفعلونه حقًا هو بيع المنتجات باسعار اعلى ثم اضافة ملصق يشير الى ان ذلك السعر المرتفع هو سعر الجملة

إذا رأيت تاجر جملة يعرض أسعاره بشكل علني فهذه علامة أيضًا على أنه تاجرغير شرعى (مزيف)

تاجر الجملة الحقيقي لن يبيع للجمهوربشكل عام وبالاضافة لذلك نجد انه من أجل التوصل إلى اتفاق مع تاجر الجملة يجب عليك تقديم الطلب والموافقة عليه ولن يتعامل تجار الجملة مع أي شخص بل يجب أن تثبت أنك تمتلك نشاط تجاري وأنه مشروع تجاري شرعى

فرض رسوم جارية هذه طريقة أخرى يستخدمها الموردون الغير شرعيين (المزيفين) من اجل الحصول على المزيد من المال من ضحاياهم وسيتقاضون رسومًا شهرية لمجرد التعامل معهم ولكن فى الواقع لا يوجد اى تاجر جملة حقيقي يقوم بذلك

ومع ذلك قد تجد بعض الدلائل الخاصة بتجار الجملة قد تفرض رسومًا وهذه الدلائل هي في الواقع طريقة جيدة للعثور على الموردين لذلك سأناقشها في وقت قصير فقط كن على علم أن المورد الحقيقى لن يطلب رسومًا أساسية من أي نوع.

عدم التوقيع على اى عقود قانونية خاصة بالعمل

هذا يعتبر من اكثر العلامات التى تؤكد عدم شرعية المورد لانك فى الواقع ستحتاج دائمًا إلى توقيع عقد للدخول في اتفاقية تجارية ملزمة قانونًا قبل إجراء أي عمليات شراء والمورد الذي يرفض توقيع عقد أو يقول أنه ليس ضروريًا يكون بالتاكيد موردا غير شرعيا (مزيفا)

كيفية تحديد تجار الجملة الشرعيين

اذن كيف تتمكن من ايجاد تجار الجملة الشرعيين للعمل معهم ؟

يمكن اكتشاف تجار الجملة الحقيقيين باستخدام بعض المعايير البسيطة:

يجب تقديم طلب للعمل في حين أن تجار الجملة المزيفين لن يكون لديهم عملية تقديم طلب فإن تجار الجملة الشرعيين سوف يقومون بذلك ويجب أن يتم دمجك قانونيًا وسيتعين على المورد الموافقة عليك كل هذا سيتم قبل معرفة أي أسعار.

يوجد حد ادنى للطلب من المعروف جيدا ان الموردين الحقيقيين لديهم حد ادنى لحجم الطلب خاصة لطلبك الأول ويرجع السبب في ذلك إلى أن الموردين لا يريدون سوى التعامل مع الأنشطة التجارية الجادة لذا فإن تعيين حد أدنى لحجم الطلبات يساعد على استبعاد الأشخاص الذين لا يشترون ويقومون بالتسوق عبر منافذ البيع

وفي بعض الأحيان يمكن أن يكون هذا مشكلة بالنسبة للعاملين فى نظام دروب شيبنج فعلى سبيل المثال يمتلك المورد 500 دولارًا أمريكيًا كحد أدنى ولكن لا يتجاوز حجم متوسط الطلب 75 دولارًا فقط في هذه الحالة ويبدو أنك ستضطر إلى دفع 500 دولار فقط لفتح

حساب دروب شيبينج اولا   اذن ماذا تفعل فى هذه الحالة ؟ نصيحتي هي تحويل المبلغ الإضافي إلى بطاقة الائتمان ليتم تطبيقه على الطلبات المستقبلية بهذه الطريقة تستوفي الحد الأدنى لحجم الطلب ولكن ليس عليك طلب منتج إضافي.

لديهم موظفين ذو خبرة عالية وفريق دعم متخصص وهذا هو حقا السمة المميزة لموردين الجملة المتميزين حيث يجب أن تكون قادرًا على التواصل مع ممثلى البيع الذى لديه خبرة كبيرة فى مجالك ويمكنه الإجابة عن أي أسئلة لديك بالتفصيل إذا بدا لك أن ممثلي الشركة ليسوا على دراية كافية فمن الممكن أنه تم تعيينهم بدون أي خبرة أو تدريب.

بالاضافة لذلك يمكنك ان تبحث عن فريق الدعم المتخصص لديهم لانه إذا كنت تعمل مع بائع جملة فيجب تعيين أحد أعضاء دعم العملاء المحددين فقط لتلبية احتياجاتك وهذا سيجعل حل المشكلات سهلا لإنه اذا وجب عليك الاتصال والتواصل عبر البريد الإلكتروني مع العديد من أعضاء الفريق يؤدي الى حدوث تشتت ويزيد المشاكل سوءًا وهذا هو السبب وراء اهمية وجود نقطة اتصال واحدة ومحددة

استخدام تقنيات حديثة تذكر عندما قلت إن معظم تجار الجملة الشرعيين ليس لديهم خبرة كافية باليات التسويق الحديثة وللاسف تكون خبرتهم سيئة مع التكنولوجيا ككل وهذا ليس عائقا كبيرا فى التجارة ولكن من المؤكد أنه يساعد عندما يكون لدى المورد موقع ويب مميز وواجهة متخصصة ولديه إمكانية استخدام ميزات مثل المخزون في الوقت الفعلي وتاريخ الطلبات القابلة للبحث الكتالوجات الإلكترونية سهلة الاستخدام المفيدة للغاية وتوفر الكثير من الوقت.

لديهم رسوم اولية (مسبقة)

على الرغم من أن أي تاجر تجزئة لن يتقاضى رسومًا شهرية إلا أن العديد منهم سوف يتقاضى رسومًا مسبقة صغيرة تتراوح عادةً من $ 1 إلى $ 5 لكل أمرطلب أو أكثر بناءً على حجم الطلب وتغطي هذه الرسوم تكاليف التغليف والشحن نظرًا لأن الطلبات الفردية تحتاج لدفع رسومًا أعلى من الرسوم الكبيرة.

لن تكون هناك مبالغة فى اقناعك بالعمل معهم

هذا نظام ستلاحظونه كثيرًا مع "الوسطاء من تجار الجملة" نظرًا لأن هذه الشركات ما هي الا مجرد تجار تجزئة يقومون باستخدام أساليب البيع في محاولة للحصول على أموالك سيستمرون في عرض مزاياهم و محاولة اقناعك بالشراء ويقدمون الكثير من المعلومات غير المفيدة حقًا.

ولكن تجار الجملة الحقيقيين لا يسارعوا على فعل ذلك ولا يهتمون باقناعك للعمل معهم بل سيطلبون منك تقديم طلب وسيكون لديهم شروط جادة للمتطلبات

ما الذي تبحث عنه في المورد

اذا وجدت موردًا معينًا شرعيًا فان هذا لا يعني أنه الخيار الأفضل لك لان اختيار الموردين المناسبين قد يستغرق وقتا طوبلا ولكن الأمر يستحق ذلك لانك حينها ستعثرعلى موردا حقيقيا يستطيع تلبية كل احتياجاتك ومن اجل ذلك تحتاج إلى معرفة كيفية اكتشاف موردا جيدا

إذا كنت حديث العهد بالبحث عن موردين فقد لا تعرف حتى من أين تبدأ وكيف تستطيع تمييز جودة مورد واحد على آخر ولكن لا تقلق لأن لدي بعض النصائح المفيدة لك وقد لا تدرك اهمية هذه الخطوات و لكنها يمكن أن توفر لك كميات هائلة من الوقت والمال.

يتلقون الطلبات عبر البريد الإلكتروني

اذا كان يجب عليك الاتصال لاجراء الطلبات بدلا من طلبها عبر البريد الالكترونى فان هذا الامر سيمثل مشكلة صغيرة بالنسبة لك ولن تهتم بها كثيرا ولكن فكر في المستقبل اذا اصبح لديك مئات الطلبات يوميا فهل تريد أن تضطر إلى الاتصال في كل تلك الطلبات (أو توظيف شخص ما للقيام بذلك نيابة عنك)؟ حتى لو قمت بكل هذه الحلول سيكون هذا الامر مضيعة للوقت.

ستكون القدرة على إرسال الطلبات عبر البريد الإلكتروني بمثابة وسيلة جيدة ومفيدة تستطيع

مساعدتك عندما تتزايد نسب الطلبات الجديدة كل ساعة وهناك العديد من تجار الجملة الذين يستخدمون الية الارسال عبر البريد الالكترونى ولكن هناك بعض الذين يستخدمون أنظمة أخرى.

موقع مميز للشحن

بافتراض أنك في الولايات المتحدة فكر في الموقع المناسب لأفضل مورد إذا كان المورد يمتلك مركزًا واحدًا للشحن فقط فمن المنطقي أن يكون في وسط البلد و يسمح ذلك للبضائع ان تصل الى 90٪ من انحاء الولايات المتحدة في غضون يومين إلى 4 أيام عمل وإذا كان المورد على الساحل أو ربما في أقصى الجنوب فقد يستغرق الأمرأكثر من أسبوع حتى تصل بعض الطلبات إلى العملاء.

سيعطيك المورد الموجود في موقع مركزي نتائج شحن منظمة وفي المتوسط سيستغرق الأمر بضعة أيام فقط حتى يتمكن الأشخاص من الحصول على سلعهم وبالنسبة للشحن الدولي فان المقياس يختلف تماما ولكن بالنسبة للشحن المحلي ،فإن الموقع المركزي مثالي.

صفقات عمل ناجحة

من الواضح أنك لا ترغب في العمل مع الموردين الذين لديهم مشاكل واخطاء فى العمل باستمرار اوالذين تفشل صفقات العمل معهم ولكن كيف يمكنك أن تدرك ذلك دون ان تجرب العمل معهم بالفعل ؟ للأسف لا يمكنك فعلًا.

ما يمكنك القيام به هو وضع بعض خطوات للاختبار ولن يثبت ذلك بشكل قاطع جودة المورد ولكنه سيقدم لك بعض المعلومات المفيدة و يمكنك معرفة الشكل الذي تبدو عليه عملية الطلب من جانبك والمدة التي يستغرقها الشحن وكيف تصل الطلبات فعلى سبيل المثال ، إذا لم يرسل المورد معلومات التتبع في غضون أيام قليلة فقد يكون ذلك علامة تدل على الخطأ فى نظام العمل لدى المورد ويجب أن تكون العملية بأكملها سلسة ومتجانسة من بداية طلب

المنتجات حتى التسليم.

الاستعداد للتواصل مع الموردين

بعد أن تقوم بتجميع قائمة من الموردين الذين ترغب في الاتصال بهم سيتعين عليك الاهتمام ببعض الأمور الأخرى قبل أن تصل إليهم فعليًا ومن الأسهل التفاعل مع الموردين بمجرد أن الانتهاء من الاجراءات القانونية اللازمة وتحديد المتطلبات التى تبحث عنها في المورد.

توثيق عملك قانونيا

هذا أمر ضرورى لانه كما ذكرت سابقا فإن معظم تجار الجملة سيطلبون إثبات يفيد ان عملك موثق قانونيا بالفعل وفي الواقع سيعرض أغلبية بائعي الجملة أسعارهم للأنشطة التجارية المعتمدة فقط لذلك اذا لم يتم توثيق عملك فمن المحتمل أنك لن تستطيع حتى الاطلاع على أسعار الجملة

تحديد متطلباتك فى العمل

ما هو هدفك من تاسيس عمل الدروب شيبنج الخاص بك ؟ ما هي المنتجات التي ترغب في تقديمها؟ تلك هى الأسئلة التي تريد الإجابة عنها قبل التواصل مع أحد الموردين بشكل جدى وستحتاج إلى التفكير فى كل هذه التفاصيل قبل إجراء الاتصال باحدهم (يجب أن يساعدك القسم أعلاه حول معرفة ما تبحث عنه في هذا الشان)

تجار الجملة يتواجدون دائما من اجل القيام بالأعمال التجارية ويحصلون على الكثير من البريد الغير مرغوب به كل يوم من الناس الذين يضيعون وقتهم وبالتاكيد أنت لا تريد أن تكون واحدًا من هؤلاء الأشخاص لذلك عليك أن تبرز لهم نيتك الجادة فى العمل التجارى معهم ويمكنك اثبات ذلك لهم من خلال الطريقة التى تقدم بها نفسك إذا حصلت مباشرة إلى الاجابة التى تريدها لا تسأل كثيرا بعدها وسيعرف المورد أنك جاد فى استفسارك وطلبك

لذلك من المهم أن تعرف ما تبحث عنه قبل االاتصال هاتفيا أو كتابة بريد إلكتروني لذا حاول أن تأخذ أقل وقت ممكن (ولكن لا تخشى طرح الاسئلة الهامة).

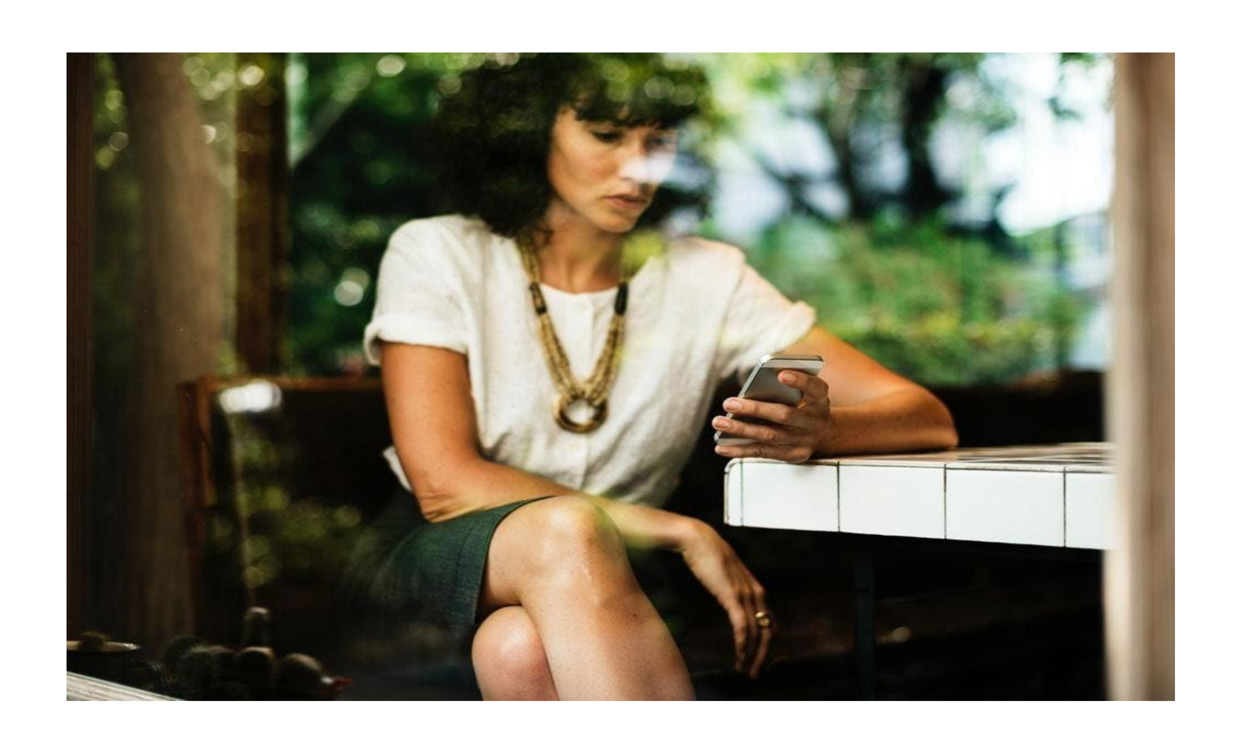
تاكد من عملهم بنظام دروب شيبنج

لا يتعامل جميع تجار الجملة بنظام الدروب شيبنج لذا ربما يكون هذا هو السؤال رقم 1 الذي تريد الاستفسار عنه وقد تكون لديك معرفة بالفعل ولكن لا يزال من الجيد أن تتاكد (وسيسهل التواصل بينك وبين ممثل الشركة) ومن المؤكد انك لا ترغب في الدردشة عبر الهاتف مع مورد لمدة نصف ساعة حول المنتجات والأسعار فقط لتعلم فى النهاية أنه لا يتعامل بنظام دروب شيبنج

واذا وجدت موردا معينا لا يتعامل بنظام دروب شيبنج ولكنك تريد التعامل معه فيمكنك ان تخبره بذلك وحاول التفاوض معهم من اجل القيام بصفقة عمل مشتركة وهذا قد يتم بشكل استثنائى ولا يحدث فى الواقع

الهاتف هو الوسيلة الاقرب لك

معظم اصحاب الاعمال يفضلون حاليا ان تكون وسيلة التواصل هى كتابة بريد إلكتروني سريع وارساله لقد أصبح البريد الإلكتروني طريقة التواصل الاولى بالنسبة للكثير من الناس بالاضافة لذلك فان الرهبة من التحدث عبر الهاتف اصبح شائع جدًا حتى بالنسبة لأصحاب المشاريع



ولكن بمجرد اجراء اول اتصال والبدء في التحدث يصبح الأمر عاديا ذلك لان الأمر ليس سيئًا كما يبدو وحتى لو لم يكن هناك سبب قوى للتواصل فلا داعي للقلق فستجد ان الموردون معتادين على تلك الاتصالات وهم موجودون لمساعدتك.

يمكن من خلال إجراء مكالمة هاتفية واحدة مفيدة ان تؤدى عمل خمسين رسالة بريد إلكتروني لذلك ستتمكّن من الضغط على زر هاتفك للاتصال بدلاً من انتظار أيام لاستلام الرد في بريدك الوارد كما ان استخدام وسيلة الاتصال الهاتفى بدلاً من إرسال بريد إلكتروني يمكنه بكل سهولة أن يوفر عليك أشهر من الوقت الضائع.

واذا كنت ماتزال متخوفا فانصحك بكتابة أسئلتك قبل إجراء المكالمة وبهذه الطريقة سيكون لديك بنية لمحادثتك وستجد ان هذه التقنية الصغيرة يمكن أن تصنع الفرق.

وسائل الدفع للموردين

اذن لقد قمت باختيار مورد جيد واجريت معه حديثا على الهاتف وتفاوضت على الصفقة

يجب أن تكون على دراية بكيفية سداد المدفوعات للموردين حتى لا يكون هناك عوائق عندما يحين وقت الدفع.

بطاقة الائتمان المصرفية

في الفصل الخامس كنت قد أوصيت بالحصول على بطاقة ائتمان حصرية لاستخدام الشركات وهذا هو واحد من أكبر الأسباب للقيام بذلك حيث يقبل كل تاجر جملة تقريبًا الدفع ببطاقة الائتمان وستكون الطريقة الأكثر ملاءمة للدفع.

الأمر الجيد هنا هو أنك ستقوم بسداد مصروفات قليلة من مالك الشخصى ولكن باقى المبالغ ستدفع للمورّد من اوامر الشراء التي قام بها العملاء بالفعل وهذا يجعل من السهل للغاية الحصول على الكثير من المكافآت والمكاسب المتتالية

كما تعتبر بطاقات الائتمان أيضا وسيلة سريعة وآمنة للدفع وسيحصل العديد من المورّدين على رقم CC الخاص بك في الملف وسيقومون بتحصيل الرسوم منك ببساطة عند تقديم طلب مما يجعل العملية بسيطة وسهلة.

حساب باى بال (PayPal)

على الرغم من أن اغلبية الموردين لن يقبلوا الدفع با عن طريق PayPal إلا أن العديد منهم يقبلون ذلك في كل مكان وهو أيضا وسيلة مريحة للغاية لدفع ولكن دائمًا ما يتم تحصيل الرسوم عند التعامل مع PayPal وهذا هو السبب في أنه ليس دائمًا الخيار الأفضل وبصفة عامة تكون بطاقة الائتمان أفضل ولكن هناك بعض المواقف التي قد يفيد فيها PayPal اكثر وسيكون عليك البحث في كلا الخيارين ومعرفة أيهما يناسبك.

إذا كنت مترددا فى ذلك الامر فابدأ باستخدام بطاقة الائتمان حيث يمكنك من خلال استخدامها ان تتمكن من الحصول على الكثير من المكافآت وتجاوز الرسوم الباهظة الخاصة بنظام PayPal.

الدفع المشروط

هذه طريقة تقليدية أكثر لدفع الموردين ولكنها لا تزال مستخدمة على نطاق واسع اليوم بموجب ترتيب صافي البنود فبعد شراء المنتجات يكون لديك عدد معين من الأيام للدفع عادة عن طريق الشيكات أو التحويل المصرفي على سبيل المثال إذا كنت تستخدم شروط "Net 30" ، فسيكون أمامك 30 يومًا بعد تقديم طلب لكى تقوم بالدفع.

ربما تسأل نفسك لماذا يستخدم الموردون طريقة الدفع هذه إذا لم يحصلوا على الأموال مقدمًا ألا يستطيع شخص ما التهرب من الدفع بعد حصوله على المنتج؟
يحل الموردون هذه المشكلة عن طريق طلب مراجع او اصول ائتمانية إذا كان المورد الذي اخترته يستخدم وسيلة الدفع المشروط فستحتاج إلى تقديم بعض الوثائق ذات الصلة عند التقدم بطلب للحصول على حساب.

كيفية التعامل مع الموردين

قد تتساءل عن مسؤولياتك عند التعامل مع مورد أو ربما تريد معرفة كيف تبدو العلاقة بين البائع والمورد وبينما يختلف ذلك من مورد إلى مورد وهناك بعض القواعد الأساسية التي يجب وضعها في الاعتبار عند الاستعداد لبدء العمل مع مورد.
إرسال الطلبات فى الوقت المحدد هذا أمر ضروري ليس فقط للمورد الخاص بك ولكن أيضا لعملائك وتحتاج إلى الحصول على طلبات العملاء من النقطة A (موقعك) إلى النقطة B (المورد) بطريقة سريعة استنادًا إلى عدد المبيعات التي تحصل عليها قد يعني هذا معالجة الطلبات يوميًا واذا كنت تبيع بكميات هائلة ، يمكنك الاستعانة بمصادر خارجية للعمل كمساعدين لك فى ارسال الطلبات

تحديد ومعرفة ممثل الشركة الموردة

كما ذكرت بإيجاز سابقًا في هذا الفصل ان المورد الجيد سيعين لك مندوبا عن شركته مخصصا لعملك وستحتاج إلى بناء علاقة جيدة مع هذا اشخص حيث إنه سيقدم المساعدة وحل جميع أنواع المشكلات مع الطلبات إذا كنت تواجه مشاكل مع مندوب الشركة المخصص

للعمل معك لا تتردد في التحدث إلى مستوى أعلى عنه ويمثل مندوبك جزءًا مهمًا من سلسلة التوريد وقد يؤدى التعامل مع مندوب غير كفء الى حدوث مشاكل فى العمل وارسال الطلبات

التعامل مع اوامر الطلبات الخاطئة

ان نظام العمل فى دروب شيبنج ليس مثاليا وهناك الكثير من المجالات التي يجب أن تكون على دراية بها عند البدء فى العمل بهذا النظام واحدة من تلك القضايا هى اوامر الطلبات الخاطئة ولا بد أن يقدم الموردون احدى هذه الاوامر الخاطئة خاصة إذا كنت تتعامل مع مورد لديه اقبال كبير و يحصل على عدد كبير من الطلبات.

في بعض الأحيان يعني هذا أن المورد يرسل المنتج الخطأ إلى العميل اوالأسوأ من ذلك انهم لا يقوموا بعملية شحن المنتج على الاطلاق للعميل ويمكن لهذه الاخطاء أن تؤثر تاثير سلبى وسيء على تاجر الدروب شيبنج لذلك فمن الأفضل أن يكون على دراية بتلك المشاكل والاخطاء التى يمكن ان تحدث وان يكون لديه استعدادات لحلها

هناك ثلاث طرق يمكنك استخدامها لمعالجة أخطاء الطلبات الوارد حدوثها اثناء العمل:

1. الاعتذار للعميل

الخطوة الأولى هي الاعتراف بالخطأ والاعتذار عنه ولا تلوم المورد الخاص بك لان هذا يجعلك تبدو مثل بائع تجزئة فاشل ولا يمكنه تحمل أخطائه وتذكر أنه لا ينبغي للعميل أن يعرف أن لديك موردًا لذلك قم بالاعتذار بنفسك

2. معالجة الخطأ

بعد ان قمت بالاعتذار للعميل ستحتاج إلى تصحيح الخطأ بطريقة ما وستعتمد الطريقة المحددة التي تقوم بها على نوع الخطأ الذى حدث وفي بعض الأحيان سترغب فقط في إرسال المنتج الصحيح إلى العميل وفي أحيان أخرى قد ترغب في تحمل تكاليف الشحن أو تضمين الهدية الترويجية الصغيرة مثل مبلغ صغير من رصيد المتجر وفي أي حال

ستحتاج إلى معالجة الموقف بطريقة مناسبة مع عميلك.

3. مواجهة المورد بالخطأ الذى حدث

وذلك لانه على الرغم من أنه عليك تصحيح الخطأ ولكن يجب على المورد دفع ثمن ذلك وعادة سيتحمل المورد تكاليف الشحن لإرجاع عنصر خاطئ أو حتى يرسل واحدة جديدة ولا يدفعون عادةً مقابل أية هدايا مجانية أو ترقيات تقدمها للعملاء.

اذن ما الذي يحدث إذا قام موردك بعمل عدة أوامر بيع خاطئة خلال فترة زمنية قصيرة ؟ اذا قام بعمل تسع اوامر بيع خاطئة من أصل عشرة يعني هذا أن لديك مورد سيئ للأسف وليس هناك الكثير مما يمكنك فعله عند التعامل مع مورد منخفض الجودة لذلك ابدأ بالبحث عن مورد آخر يتمتع بسمعة أفضل لحل المشكلة وإذا تركت موردًا فتأكد من إخباره صراحةً السبب وراء ذلك

<u>بعد الحصول على المورد</u>

بعد أن حصلت على مورد جيد وتاكدت من ملائمته للعمل خذ بعض الوقت لترى كيفية أدائه وبعد بضعة أشهر ستستطيع تقييم مدى كفائته فى العمل ولا تتردد فى استبداله بمورد اخر اكثر كفاءة إذا لم ينجح فى ادائه فى العمل

وفي الفصل العاشرسأناقش كيفية التعامل مع الموردين بشكل اكثر وسنتحدث عن كيفية العمل مع موردين متعددين لتلبية جميع احتياجاتكم في نظام دروب شيبينج وإنني أوصي بالبدء بواحد ولكن بمجرد ان تتمكن فى العمل ستجد إن التعامل مع أكثر من واحد لا يمثل اى مشكلة على الاطلاق



بعد تاسيس وتوثيق نشاطك التجاري والعثور على مورد والبدء في إجراء المبيعات سترغب في عمل دعاية حول واجهة المتجر الجديدة المميزة الخاصة بك وتعتبرإستراتيجيات التسويق المخطط لها بعناية أمرًا أساسيًا لضمان نجاح أي نشاط تجاري في نظام دروب شيببنج لان

مرحلة التسويق هى التى تساعد على زيادة الاقبال من الجمهورعلى متجرك وبالتالي زيادة المبيعات فى متجرك والجيد فى الامر هو أن هناك الكثير من استراتيجيات التسويق منخفضة التكلفة المتاحة ولا تحتاج إلى توظيف مسؤول تسويق من اجل البدء

كما يمكنك استخدام استراتيجيات التسويق الرقمي ايضا ومن الجيد معرفة المفاهيم الاساسية فى مجال التسويق بصفة عامة حتى إذا انتهى بك المطاف إلى الاستعانة بمصادر خارجية للتسويق في المستقبل ستساعدك هذه المفاهيم على تحديد أنواع الأشخاص الذين تستهدفهم للقيام بهذا العمل التسويقى وكيفية الوصول إليهم.

شخصيات المشترين

انت تعرف بالفعل نوعية العملاء التى تريد التعامل معها والبيع لها ولكن كيف يمكنك تحديد فئة معينه ؟ هل يمكنك تحديد دخل العميل أو مستوى التعليم الخاص به؟
يجب أن تتضمن جميع استراتيجيات التسويق الجيدة معرفة دقيقة و تفصيلية عن بيانات العملاء المحتملين.

ومن اهم الطرق التى تساعدك فى الحصول على بيانات تفصيلية لعملائك هي عن طريق وضع تصور عن شخصيات المشترين وهو عبارة عن لمحات من العملاء الخياليين الذين يمثلون جمهورك ككل ويتم وضع تصورات عن شخصيات من التركيبة السكانية والتركيبة السيكولوجية التي يتم حسابها معا في المتوسط والفكرة هي أنه من خلال التسويق لعدد قليل من الأشخاص الخياليين يمكنك التسويق بشكل فعال لقاعدة العملاء بالكامل.

وفي ما يلي الشكل الذي يبدو عليه المشتري:

Sample Sally

BACKGROUND:
- Head of Human Resources
- Worked at the same company for 10 years; worked her way up from HR Associate
- Married with 2 children (10 and 8)

DEMOGRAPHICS:
- Skews female
- Age 30-45
- Dual HH Income: $140,000
- Suburban

IDENTIFIERS:
- Calm demeanor
- Probably has an assistant screening calls
- Asks to receive collateral mailed/printed



هذا مثال بسيط يمثل شخصية مشترية ولكن يمكن أن يصبح معقدأ بالفعل إذا اردت ذلك وعلى الرغم من أنه ليس من الضروري دائمًا الحصول على مجموعة من التفاصيل إلا أنه يمكن أن يفيد فى بعض الاحيان

ولوضع تصور عن شخصية المشتر لنشاطك التجاري ، ستحتاج إلى البحث في نوعين من الإحصاءات التي ذكرتها سابقًا وهى الخصائص الشخصية و الخصائص السكانية

وستمنحك الابحاث المتعلقة بالخصائص السكانية (Demographics) القدرة على التعرف على جمهورك بشكل اكبر وستجد إحصاءات مثل:

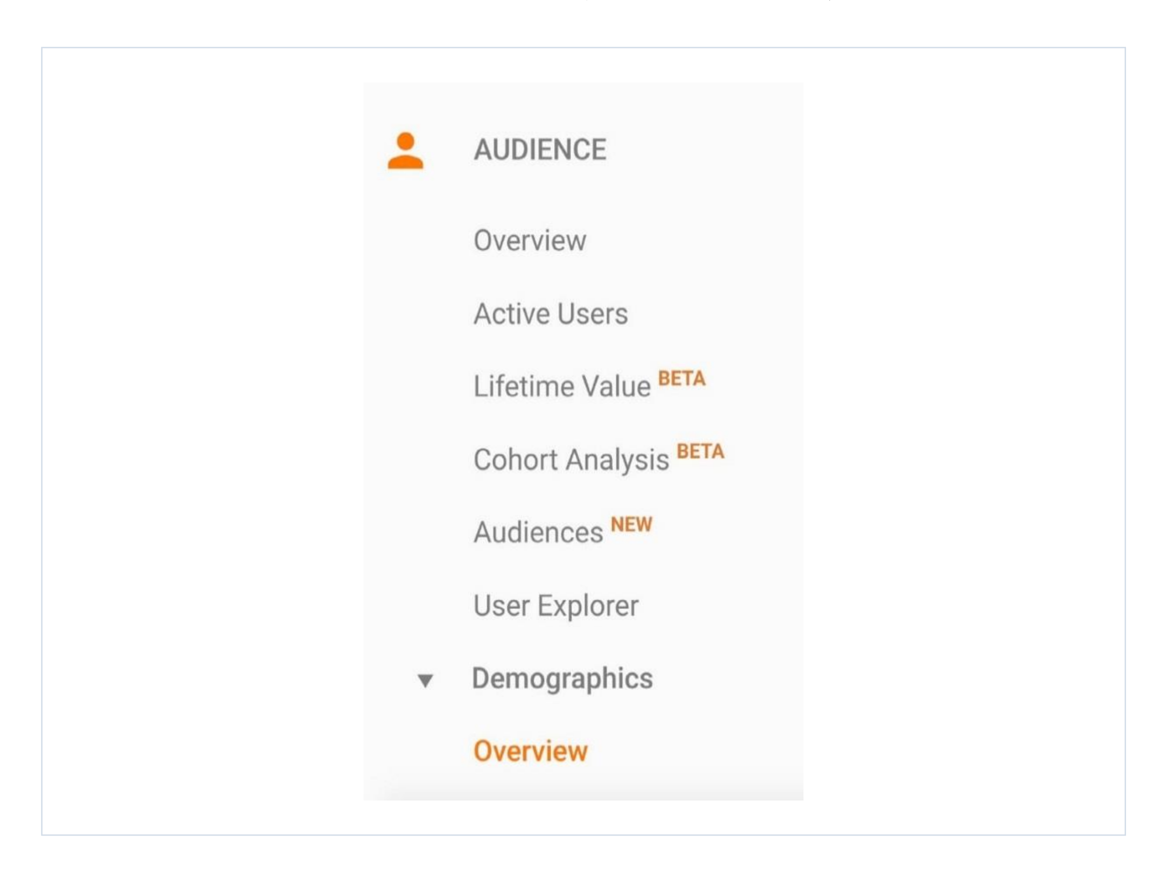
- **الفئة العمرية**
- **الموقع**
- **مستوى التعليم**
- **الدخل**
- **معلومات عن العائلة**

تخبرك Psychographics عن سبب رغبة جمهورك في شراء المنتجات فهي توفر لك نظرة ثاقبة عن دوافع عملائك حتى تتمكن من تطوير إستراتيجيتك التسويقية للتوافق معهم بشكل افضل

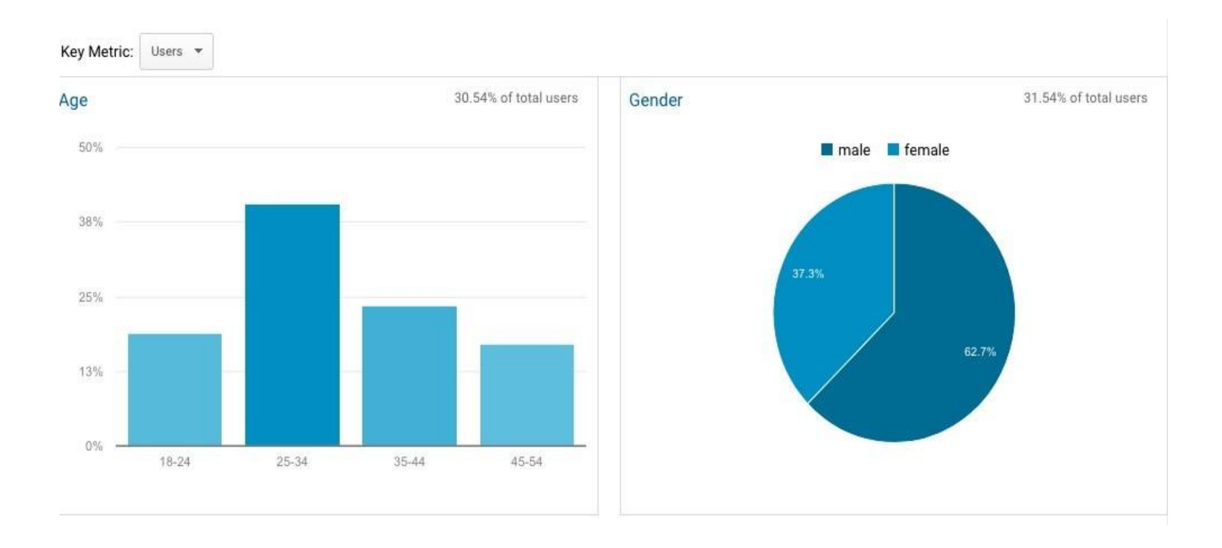
في ما يلي طريقة سريعة لمعرفة بعض الخصائص الديمغرافية والسيكولوجية ويستخدم بها Google Analytics (GA) وهي أداة تحليلات بسيطة يستخدمها خبراء التسويق وإذا كنت قد اصبحت متمكنا فى استخدام مخطط الكلمات الرئيسية الذى ناقشناه في الفصل الرابع فلن تواجهك مشكلة مع (GA.)

انتقل إلى موقع https://analytics.google.com وقم بتسجيل الدخول

سترى شريطًا جانبيًا على الجانب الأيسر من الصفحة انتقل إلى الجمهور ثم الى خانة Demographics. في القائمة المنسدلة قم باختيار نظرة عامة. Overview



سترى اثنين من المخططات التي تقدم لك معلومات حول العمر والجنس



هذا ليس مفصلاً بشكل كبير ولكنه يقدم لك نظرة عامة على تلك الاحصائيتين و لا تنس أنه يمكنك ضبط الإطار الزمني لهذه المقاييس للحصول على فكرة عن كيفية تطورها بمرور الوقت

للحصول على الخصائص الشخصية psychographics انتقل إلى الشريط الجانبي وانتقل إلى الجمهور ثم الاهتمامات ثم نظرة عامة.

Search reports and help
CUSTOMIZATION
Reports
REAL-TIME
AUDIENCE
Overview
Active Users
Lifetime Value BETA
Cohort Analysis BETA
Audiences NEW
User Explorer
Demographics
Interests
Overview
Affinity Categories

سترى بعض مجموعات البيانات التي تخبرك عن اهتمامات جمهورك ويمكن أن تساعدك هذه البيانات في فهم نوع المجالات التي يفضلها عملاؤك وزوارك.

Affinity Category (reach) — 31.54% of total users

3.89%	Technology/Technophiles
3.60%	Media & Entertainment/Movie Lovers
3.54%	Lifestyles & Hobbies/Shutterbugs
3.54%	Media & Entertainment/TV Lovers
3.19%	Technology/Social Media Enthusiasts
2.96%	News & Politics/News Junkies/Entertainment & Celebrity News Junkies
2.90%	Banking & Finance/Avid Investors
2.87%	Lifestyles & Hobbies/Business Professionals
2.84%	Travel/Travel Buffs
2.63%	News & Politics/News Junkies/Political News Junkies

In-Market Segment — 31.54% of total users

6.67%	Employment
5.45%	Travel/Hotels & Accommodations
5.12%	Business Services/Advertising & Marketing Services
4.63%	Business Services/Business Technology/Web Services/Web Design & Development
4.55%	Education/Post-Secondary Education
4.23%	Employment/Career Consulting Services
4.07%	Financial Services/Investment Services
3.74%	Dating Services
3.41%	Software/Business & Productivity Software
3.09%	Business Services/Advertising & Marketing Services/SEO & SEM Services

Other Category — 31.74% of total users

10.57%	Arts & Entertainment/TV & Video/Online Video
6.63%	Arts & Entertainment/Celebrities & Entertainment News
6.09%	News/Politics/Campaigns & Elections
5.56%	Reference/General Reference/Dictionaries & Encyclopedias
5.38%	Online Communities/Social Networks
4.30%	Arts & Entertainment/Humor
3.94%	News/Sports News
3.76%	News/Newspapers

هذا الامر مفيد بشكل كبير وهناك مجموعة واسعة من التطبيقات فعلى سبيل المثال يمكنك البحث في هذه المجالات لمعرفة ما إذا كانت تتداخل مع المجال الخاص بك لنعد إلى مثال بيع زجاجات المياه فإذا اكتشفت ان الكثير من عملائك يفضلون شراء المنتجات ذات التقنيات الحديثة فيمكنك ان ل المسابقة أوالردود على الاستبيان لجمع هذا النوع من المعلومات. بمجرد حصولك على معلومات مجتمعية وسياسية وشخصية كافية فانه يمكنك تكوين تصور عن شخصية المشترى مثل تلك التي تضمنتها في بداية هذا الفصل وأوصي البدء مع اثنين (ذكر واحد ، أنثى واحدة) واستخدام تلك لفترة من الوقت إذا كنت تواجه مشكلات فجرِّب إنشاء أشخاص إضافيين حيث يمكنك التركيز على نقاط البيانات الأخرى واحتمالية أن تتعلم شيئًا جديدًا عن جمهورك ويمكن للشخصية المبتكرة عن المشترى أن تساعدك في تحسين استراتيجيات التسويق الخاصة بك وتحسينها بشكل جذري.

تصور للشخصية السلبية للمشترى

يمكنك أيضًا ابتكار تصور عن أشخاص مشترون سلبيين إذا كنت تريد اتباع نهج مستهدف للغاية للتسويق هذه الخطوة ليست ضرورية لكنها جيدة



والشخص السلبي يمثل الشخص الذي لا تريد ان تقوم بعملية البيع له في البداية يبدو هذا غريبا نوعا ما فلماذا تريد تجنب البيع لبعض الناس؟ لأن الجميع ليسوا جزءًا من جمهورك إذا كان مجالك هو منتجات صيد الأسماك فإنك لن ترغب في تسويقها لرجال الإطفاء كما ان ابتكار شخصيات سلبية يعمل على تضيق قائمة الجمهور الذي يجب أن تستهدفه.

يعد الأشخاص المشترون السلبيون أكثر صعوبة في وضع تصور عنهم وابتكار شخصيات تمثلهم لأنه من الصعب معرفة من الى تريد استبعاده من جمهورك ولكى تبدأ يمكنك التفكير اكثر في من هم عملاءك وتحديدهم ويصبح هذا الأمر أسهل عندما تكون في العمل لفترة من الوقت وتتفاعل مع العديد من الأنواع المختلفة من الأشخاص

بعد ذلك يمكنك إنشاء شخصية مشترِكة كما تفعل عادةً ولكن في هذه المرة فقط ستركز على أنواع شخصيات العملاء لتتجنبها وهذه واحدة من استراتيجيات التسويق الأكثر تقدمًا والتي يمكن أن تساعدك حقًا في التركيز على أنواع معينة من الأشخاص الذين يفضلون منتجاتك.

استراتيجيات التسويق منخفضة التكلفة

الآن بعد أن حددت عملائك الذين ترغب فى التسويق لهم فقد حان الوقت للقيام بالتسويق الفعلي أولاً سأقدم بعض استراتيجيات التسويق المجانية أو المنخفضة التكلفة وساعرض بعد ذلك إلى بعض الاستراتيجيات التي تتضمن استثمار مالي أكبر.

الاعلان المصور

مر عالم التسويق بمراحل تطور كبيرة فى السنوات القليلة الماضية حيث كانت الإعلانات الصورية هي تلك اللافتات على هيئة شرائط علوية او جانبية مملة أو التي من شأنها ان تعمل على جذب انتباهك عند ظهورها وفي الوقت الحاضر أصبح الإعلان على الشبكة الإعلانية أكثر طبيعية مما يعني أنه يمكن أن يشكل جزءًا فعالاً من استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت

ألق نظرة على هذا الإعلان الصوري من فولكس فاجن



The new Golf.

A drive less ordinary.

0:30



هذا مثال رائع لما يجب ان يبدو عليه الإعلان المميز حيث انه يعطى صورة تفاعلية وملفتة للنظر وممتعة ولكن للاسف لا يزال هناك الكثير من الإعلانات المملة على الإنترنت إذا كنت تريد أن تعمل إعلاناتك على جذب أشخاص وزيادة الاقبال على متجرك فعليك اتباع بعض الإرشادات المهمة

محاكاة الاعلان للعميل

لا أحد يرغب في ان يباع له شىء لا يحتاجه ولكن الناس يحبون المنتجات التي تفيدهم ويجب أن يحل إعلانك مشكلة يواجهها المشاهد ولكن كيف تجد هذه المشاكل؟ من خلال البحث خاصة فى الجوانب الشخصية للعملاء

ويمكن لمنتج معين تبيعه أن يحل مشكلة واحدة أو العديد من المشاكل ولكن عليك أن تعرف أي جانب يجب التركيز عليه باختصار يمكنك عرض إعلاناتك حول كيفية تحسين حياة المشاهد مع منتجك

التفكير الجيد فى مكان عرض الإعلانات

يحصل العاملين فى تجارة دروب شيبنج على تفاعل ضعيف من الجمهور نتيجة للاعلانات التى يقوموا بتشغيلها ووضعها فى كل مكان وذلك لانك لا تبيع للجميع في العالم وأنت حتى لا تبيع للجميع في مجالك لذا تذكر ما قلته عن شخصيات المشتري السلبية وستحتاج إلى التفكيراستراتيجيا حول أنواع المواقع التي من شأنها أن تفيدك أكثر من غيرها.

ان الاستراتيجية الجيدة تتمثل فى زيارة المواقع المؤثرة في مجالك والبحث عن الصفحة الاعلانية وغالبًا ما ستجد هذا فى شريط التنقل ومن الناحية المثالية اذا كنت تريد بناء علاقات مع هؤلاء المبدعين ابدأ بإرسال رسالة بريد إلكتروني تستفسر عن المساحة الإعلانية واستفسر عن الأسعار وما إلى ذلك ولا تحاول فرض أي شيء ولا تعمل مع المواقع غير المناسبة لك ودع المحادثات تحدث بشكل طبيعي وقد تتفاجأ بافضل النتائج

إذا كانت الإعلانات الصورية تجذب انتباهك يجب أن تعرف أن هناك طريقتين رئيسيتين لشراء الإعلانات اما بالعمل مع موقع واحد للاعلانات أو العمل مع شبكة إعلانية كبيرة كما هو الحال مع معظم مراحل العمل في دروب شيبينج لا توجد وسيلة أفضل كثيرا من الاخرى لذا فإن ما هو صحيح بالنسبة لشخص آخر قد يكون خاطئًا بالنسبة إليك.

غالباً يتم العمل مع موقع ويب واحد كما هو موضح أعلاه ويمكنك العثور على الصفحة الإعلانية للموقع والتواصل والحصول على موضع إعلان إذا كنت تأخذ هذا النهج ففكر في أن تصبح معلنًا منتظمًا وهذه طريقة رائعة لبناء علاقات قوية مع المواقع الأخرى ومع جماهيرهم ستحصل على علامتك التجارية أمام عدد أكبر من الأشخاص وستحصل على بدايات شبكة محترفة قوية للاعلانات

إذا كنت ترغب في الإعلان لعدد أكبر من الأشخاص وكنت على استعداد لتقديم تنازلات فيمكن أن تساعد شبكة الإعلانات في إخراج علامتك التجارية إلى العالم هذه الشبكات عبارة عن وسطاء بينك وبين المواقع التي يتم عرض إعلاناتك عليها وهذه طريقة سهلة للحصول على الكثير من الإعلانات على مواقع الويب المختلفة وغالبًا ما تكون فعالة من حيث التكلفة ومع ذلك لا يمكنك فعلًا إنشاء علاقات تجارية بهذه الطريقة ولا يمكنك أن تكون مستهدفاً مع إعلاناتك.

تحسين محركات البحث ((SEO))

إذا كنت قد قرأت أي مقالة عن إنشاء موقع ويب أو بدء نشاط تجاري عبر الإنترنت فلا شك أنك سمعت عن تحسين محركات البحث (SEO) كثيرا ولقد اعتمدت الكثير من استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت نظام تحسين محركات البحث (SEO) واصبح من اساسيات التسويق الان

أساسا يعمل SEO على زيادة معدل ظهورموقعك في محركات البحث إذا كان موقعك على

الويب جيدًا في تحسين محركات البحث وأي شخص يبحث عن نوع منتج تحمله سيشاهد موقعك على (Google) فى مقدمة البحث وهذا هو السبب في أن العديد من المسوقين يتحدثون عن فوائد SEO ويعتبرونه افضل استراتيجية حديثة فى التسويق

يمكن أن يكون تصنيف SEO صعبًا لأنه يتكون من العديد من العناصر و لن أتعمق في العديد من أساليب تحسين محركات البحث ولكنني سأقدم بعض المفاهيم الحاسمة التي ستساعد في زيادة تصنيف محرك البحث.

يتم تقسيم (SEO) إلى نوعين السيو الداخلى والسيو الخارجى و يتعامل SEO الداخلى مع المحتوى الموجود على موقع الويب الخاص بك بينما يتم اجراء SEO الخارجى خارج موقعك

السيو الداخلى

هناك الكثير الذي يمكنني قوله عن تحسين محركات البحث على الصفحة ولكن إذا كان لا بد لى من تلخيصه فى نقاط محددة فسيتضمن تحسين علامات العنوان والبيانات الوصفية والعناوين ومعلومات الملف إذا كنت جديدًا على تحسين محركات البحث فربما لا يكون لديك أدنى فكرة عن معنى ذلك لذلك ساوضح كل نقطة بالتفصيل



علامات العنوان هي ما تظهر في (Google) كعنوان صفحتك أو مقالتك على الرغم من أن هذا يبدو وكأنه SEO خارج الصفحة (حيث أنه يهم أكثر خارج موقعك) فإنك تحدد علامة العنوان داخل موقع الويب الخاص بك ويجب أن تستخدم علامة العنوان الجيدة كلمة رئيسية للتركيز ويجب أن تكون هذه الكلمة الرئيسية قريبة من البداية قدر الإمكان لا ينبغي أن يكون طويلًا جدًا وإلا فسيتم اختصاره

وصف العنوان (الذي يشار إليه أحيانًا باسم meta) وهو النص المصاحب لعلامة العنوان وعنوان URL في نتيجة بحث وهذا مكان عظيم لإخبار القراء بالمزيد عن الصفحة ولا يضر الإعلان عن كلمتين من الكلمات الرئيسية أيضًا.

في ما يلي رسم تخطيطي يشير إلى مواقع علامة العنوان والوصف التعريفي:

Title

Website Design and Development Quote - Tilted Pixel
www.tiltedpixel.com/website-quote
Find out what a Tilted Pixel website solution can do for your business. Get a free website development quote.

Meta Description

بعد ذلك دعونا نتحدث عن العناوين الرئيسية في جزء من المحتوى على سبيل المثال مشاركة مدونة ستحتوي غالبًا على عناوين وعناوين فرعية لتجزئة النص وستجد ان محركات البحث تفضل العثور على هذه الصفحات لأنها تساعد في فهم القراءة

وأخيرًا المقصود بمعلومات الملف هو إضافة مزيد من التفاصيل حول الملفات داخل موقعك هناك بعض الأشياء التي عليك فعلها:

- تأكد من أن جميع صورك تحتوي على أسماء ملفات ونص بديل

- قم بتحسين ملف sitemap.xml الخاص بك

- قم بإعداد ملف robots.txt الخاص بك

قد يبدو هذا معقدًا ولكن إذا قمت بالبحث وقراءة بعض المقالات فسوف يكون ذلك أسرع مما تعتقد.

هذه كلها جوانب مهمة حقًا من تحسين محركات البحث على الصفحة ، ويجب عليك البحث عنها بالتأكيد وهناك المزيد من أساليب تحسين محركات البحث على الصفحة مثل وجود عنوان URL قصير ويركز على الكلمات الرئيسية ولكن الانتقال إلى هذه المواقع سيستغرق وقتًا طويلاً لذلك أشجعك على قراءة بعض المعلومات حول السيو الداخلى وفهمه بشكل اكثر

السيو الخارجى

لأغراض هذا الدليل ، سأتحدث فقط عن عنصر واحد من عناصر السيو الخارجى وهى الروابط الخلفية بأي حال من الأحوال هذا هو الوسيلة المهمة الوحيدة فى هذا النوع من السيو ولكنه االأكثر أهمية.

من المعروف أنه كلما زاد عدد روابط الموقع كان ترتيبه أفضل ولكن فى الحقيقة نجد انه الروابط ذات الجودة العالية التي يمتلكها الموقع بمرور الوقت هى التى تؤثر بشكل جيد وتؤدى الى حصوله على الترتيب الافضل ويمثل الحصول على الروابط خطة طويلة المدى ولا ترغب في الحصول على روابط من أي مكان وفي كل مكان

أولاً يجب أن تكون روابطك طبيعية هذا يعني عدم دفع مقابل الروابط وأعلم أن الجميع لا يفعل ذلك لكن لا ينبغي عليك ذلك وتؤدي الروابط المدفوعة إلى مشاكل فى SEO وستفرض عليك عقوبة غالبًا إذا اكتشفت Google رابطًا مدفوعًا من وإلى موقعك.

ثانيًا تحتاج إلى إنشاء شبكة من الروابط تريد أن يكون لديك الكثير من المجالات الرئيسية التي ترتبط بموقعك أذكر القسم على استخدام متصفح Moz Open Site Explorer سيضمن لك هذا الحصول على أكبر قدر من العائد من روابطك كما يسمح لك ببناء تلك العلاقات الهامة مع أصحاب المؤثرات ومالكي المواقع الإلكترونية.

ثالثًا ان تهدف إلى الحصول على روابط خلفية عالية القيمة سوف تمر بعض الروابط الخلفية على طول قوة الترتيب لموقعك وتسمى هذه الروابط followأو روابط dofollow لن تنقل الأنواع الأخرى التي يطلق عليها nofollow مما يسمى "اندماج الروابط" كقاعدة عامة حاول دائمًا الحصول على روابط dofollow الخلفية.

مرة أخرى الروابط الخلفية هي مجرد عنصر من عناصر السيو الخارجى ومن المثير

للاهتمام أن كبار مالكي المواقع يتجاهلون استخدام استراتيجية السيو الخارجى للموقع لأنها ليست شائعة لذلك إذا استخدمتها في العمل ، فستتفوق على منافسيك.

استراتيجيات تسويق عالية التكلفة

إن مقولة "ينفق المال لكسب المال" صحيحة في بعض الأحيان وهذا ينطبق على التسويق أيضا في بعض الأحيان من الأفضل ان تغامر وتقوم بعمل استثمار كبير إذا كنت ترغب في الحصول على المكاسب الخيالية التى تسمع عنها

التسويق الابداعى هو حاليا واحدة من اكثر استراتيجيات التسويق انتشارا لأنه يمكن أن يؤدى الى ارتفاع معدل المبيعات بشكل كبير إذااشار أحد المبدعين للمنتج الخاص بك فيمكنك توقع رؤية عدد هائل من الزيارات الى موقعك والكثير من التحويلات والمبيعات لمنتجاتك

في هذه المرحلة التسويق المؤثر هو فئة فرعية مشروعة خاصة بالتسويق وهناك الكثير من الاستراتيجيات تساعدك فى تنفيذ وتطوير التسويق الابداعى الخاص بموقعك إنه ممتاز لاصحاب اعمال الدروب شيبنج لأن من السهل على المبدعين عرض منتج بدلاً من الخدمة.

المسابقات والهدايا المكافات ان تقديم بعض العروض المجانية للمنتجات وتوفيرالخصومات وتشغيل المبيعات يمكن أن يزيد من شعبية وانتشار موقعك وتجارتك ولكن عليك أن تفعل ذلك بعناية.

بعد كل شيء أنت بالتاكيد لا ترغب في تقديم المنتجات المجانية طوال الوقت وقد تفكر في تقديم مبيعات موسمية منتظمة وتنظيم مسابقات أو هدايا للمناسبات الخاصة.

من الناحية الفنية تعد هذه واحدة من أسهل الطرق لتحسين استراتيجيات التسويق على سبيل المثال يمكنك استخدام تطبيق المسابقة (مثل مسابقات Gleam for Shopify) لتعيين كل شيء في غضون بضع دقائق.

تعلم المزيد عن استراتيجيات التسويق

على الرغم من أنه لا يتعين عليك أن تصبح خبيرًا في التسويق إلا أن فهم كيفية استخدام بعض تقنيات التسويق الأساسية قد يستغرق منك وقتًا طويلاً إذا كنت ترغب في معرفة المزيد من اليات التسويق الحديثة فأقترح بشدة قراءة بعض المقالات حول استراتيجيات التسويق وتقنياته والتعرف على أحدث اتجاهات التسويق يستغرق التعرف على خصوصيات وعموميات التسويق بعض الوقت ولكن يمكنك اكتساب تلك المهارات اثناء العمل



الآن بعد أن تم إنشاء نشاطك التجاري أظن أنك تريد معرفة كيفية إدارته وتطويره لان الحفاظ على استمرارية العمل ونجاحه امرا ليس سهلا وإذا لم تقم بإجراء أي تغييرات او تحقيق أهداف محددة فلن يستمر عملك على الدوام.

في هذا الفصل سأوضح لك كيف يمكنك الحفاظ على استقرار واستمرارعملك وبعد ذلك سأقترح بعض الطرق للتطوير

معالجة المشاكل

عندما تحقق مبيعات بنسب مرتفعة ستواجه مشكلات والتى يعانى منها اصحاب المشاريع المتميزين العاملين فى مجال دروب شيبنج وإذا كنت لا تعرف كيفية التعامل مع هذه المشاكل في وقت مبكر فإن عملك (وسمعتك فى السوق) ستتضرر من ذلك

أولا عليك دائما ان تتوقع ما هو غير متوقع حتى عندما تسير الأمور بسلاسة فأنت لا تعرف أبدًا متى سيختبر المورد طلبك أو عندما يرسل إليك أحد العملاء رسالة إلكترونية غاضبة وهناك الكثيرمن المفاجآت في مجال دروب شيبينج لذا حاول دائما ان تكون مستعدا لمواجهة تلك المشكلات

فيما يلي بعض المشاكل التي قد تواجهها وبعض الطرق لعلاجها.

المرتجعات واسترداد المدفوعات

لسبب أو لآخر ستجد هناك بعض العملاء الذين يقومون بإرجاع الطلبات في بعض الحالات قد تقوم برد المبالغ المدفوعةعلى الطلبات هذه مشاكل محددة على حد سواء لذلك سأتعامل معها جميعا

المرتجعات

أولاً وقبل كل شيء ستحتاج الى وضع سياسة إرجاع محددة وهذا يتوقف إلى حد كبيرعلى ما هي سياسات ارجاع الموردين الخاصة بك و إذا كان لدى مورِّدك سياسة إرجاع مدتها

30 يومًا فلا يمكن ان تكون سياستك مدتها 45 يومًا لذلك ضع سياستك اعتماداعلى قواعد الموردين

ثانيًا معرفة مفهوم سياسة الارجاع فبعد أن يطلب الزبون ارجاع الطلب ستحتاج إلى الحصول على رقم ترخيص إعادة البضائع (RMA) من المورد الخاص بك ويرسل العميل الطلب إلى المورد مع الإشارة إلى (RMA) على العنوان ثم يقوم المورد الخاص بك برد سعر الجملة للمنتج اليك وتقوم بعد ذلك انت باعادة سعر البيع بالكامل للعميل

ثالثًا كن على دراية ببعض المشكلات التي قد تحدث خلال هذه العملية .

على سبيل المثال يفرض بعض الموردين رسوم إعادة تخزين وهذا يمكن أن يسبب الارتباك ففى هذه الحالة من سيتحمل تكلفة الرسوم ؟ وانا أوصي بتحمل الخسارة وعدم دفع العميل لرسوم إعادة التخزين نعم ستفقد القليل من الربح هنا وهناك ولكن سياستك ستكون أكثر ودا ولطفا مع عملائك.

ماذا عن المنتجات او الطلبات المعيبة ؟ بشكل عام لن يغطي الموردون تكاليف إعادة الشحن للمنتجات التالفة أو التى يوجد بها مشكلة لذا فإن هناك رسومًا أخرى يتعين عليك دفعها ومع ذلك تحتاج دائمًا إلى دفع تكلفة اعادة الشحن سواء كان المورد الخاص بك يقوم بذلك أم لا لان هذا جزء من امتلاك عمل جيد يعامل عملائه بشكل صحيح.

هناك طريقة شائعة للتعامل مع مشكلة المنتجات المعيبة وهي ببساطة ان تقوم بشحن منتج جديد للعميل والسماح لهم بالحفاظ على االمنتج القديم وعلى الرغم من أن هذا يجعل العميل يحتفظ بمنتج به عيب إلا أنه فعال التكلفة نظرًا لأن الموردين عادةً ما يغطون تكاليف الشحن عند ارسال المنتج او الطلب الجديد.

استرداد المدفوعات

يحدث رد المبالغ المدفوعة للعميل عندما يتصل أحد العملاء بالبنك / او بالمصرف التابع لبطاقة الائتمان ويطلب اعادة مبلغ الدفع وإذا حصلت على رد مبالغ مدفوعة من عملية بيع أجريتها فقد يمثل ذلك مشكلة بالنسبة لك ذلك لأن عمليات رد المبالغ المدفوعة لا تحدث إلا لعدد قليل من الأسباب

في أغلب الأحيان ستكون عمليات رد المبالغ المدفوعة غير قابلة للتنفيذ وستعتبر امرا سهلا جدا للتعامل معها وتحتاج فقط إلى تقديم دليل على أنك أرسلت هذا الطلب وأنه تم تسليمه ويعني هذا عادةً تقديم معلومات دقيقة ومنظمة عن وقت الشحن وتتبع الارسال لمنتج وقسيمة تغليف الجملة التي تشرح المنتجات التي اشتريتها وشحنتها إلى العميل والافضل الا تنتظر وقتًا طويلاً لمعالجة مشكلة رد المبالغ المدفوعة لانه سيكون أمامك بضعة أيام فقط لحل المشكلة قبل أن تكون مجبرا على دفع هذه الرسوم بعد ذلك و إليك بعض المعلومات حول التعامل مع عمليات رد المبالغ المدفوعة الاحتيالية.

ولكن يؤسفنى ان اخبرك انه اذا تم تقديم طلب رسمى من العميل للبنك برد المبالغ المدفوعة مع ارفاق عناوين شحن والفواتير مختلفة فسوف يكون من الصعب الخروج من هذه المشكلة للأسف وإذا حدث هذا فأنا أوصي بدفع الرسوم ورد المفوعات وتحمل الخسارة كاملة

مشاكل الشحن

اذا تحدثنا عن تكاليف الشحن نجد ان هناك العديد من التعقيدات التى تمر بها عملية الشحن كما ان معظم اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج يواجهون مشكلة مع اسعار الشحن استنادًا إلى شركة الشحن التى تختارها سيكون لديك أي عدد من خيارات الأسعار للاختيار من بينها وقد يكون ذلك أمرًا شاقًا.

في ما يلي ثلاث أسعار للشحن التي ستجدها بشكل شائع:

اسعار فورية

ويقصد بمصطلح اسعار فورية هو أنه يتم فيه ببساطة إنشاء فاتورة شحن فورية مخصصة لكل طلب وتحتوى على وزن المنتجات وعنوان الجهة التى سيتم شحن الطلب اليها وهذا امر دقيق للغاية ولكن قد يكون من الصعب تنفيذه.

اسعار حسب نوع المنتج

وفيه يتم تحديد رسوم الشحن اعتمادا على الأحجام المختلفة من المنتجات على سبيل المثال قد تشحن جميع المنتجات التي يقل وزنها عن خمسة جنيهات مقابل 5 دولارات.

اسعار موحدة

هذا هو أحد خيارات الشحن الأكثر شيوعًا لأنه سهل جدًا أنت فقط تدفع رسوم ثابتة لجميع الشحنات هذا يعني أنك ستخسر أموالًا في بعض الطلبات ولكنك ستعيدها للآخرين على الرغم من أنها ليست طريقة دقيقة للغاية إلا أنها بسيطة ومباشرة.

ويفضل العديد من التجار الذين يستخدمون الشحن بنظام سعر موحد أن يقدموا شحن مجاني على مستوى الموقع ويضيفوا تكاليف الشحن من ضمن سعر المنتجات هذا ليس حلاً شاملاً ولكن يعمل الشحن المجاني بشكل رائع لبعض المواقف ولكن ليس جميعًها ولكن إذا كنت تستطيع فعل ذلك فإن تقديم خدمة الشحن المجاني يعد طريقة لطيفة لجذب المزيد من العملاء

اذن اى نظام اسعار منهم يجب عليك اتباعه ؟ ان الشحن بنظام سعر موحد هو ما يستخدمه العديد من اصحاب الاعمال فى نظام دروب شيبنج لذلك يجب عليك بالتأكيد النظر فيه إنه أيضًا أسهل نظام يتم تنفيذه عند بدء عملك لأول مرة وأوصي باستخدام نظام الشحن باسعار موحدة ومتابعة نتائج سير العمل به

إذا كنت تشعر بأنك ستستفيد أكثر من خلال استخدام اى نظام اسعار شحن اخر فسارع باستخدامه بالطبع

ماذا عن الشحن الدولي؟ نظرًا لأن معظم الأسواق المحلية تتمتع بسوق عالمي فهذه مسألة ستحتاج إلى مواجهتها عاجلاً أم آجلاً اذن كن مستعدًا للتفكير في التكاليف الإضافية للشحن الدولي وتصفح خيارات شركات الشحن الدولية لمعرفة أي منها لديه أفضل الأسعار بالنسبة لك.

يمكنك الاقتصار على تقديم خدمة الشحن المحلي فقط ولكن قد يؤدي ذلك إلى الإضرار بمبيعاتك اذا كان مجال منتجاتك يتطلب شحن دولى ايضا

وبما اننا نناقش انظمة اسعار الشحن الدولى سأتحدث باختصار عن الخيارات المتاحة وستجد أمامك في الولايات المتحدة أنك تختار بشكل أساسي بين ثلاثة انظمة للشحن وهما (UPS / FedEx و USPS (United States Postal Service)

(UPS / FedEx) هذا نظام يمكنك استخدامه إذا كنت تقوم بشحن مجموعات كبيرة من الطلبات بشكل منتظم و ستمنحك UPS و FedEx أسعارًا أفضل و لسوء الحظ أسعارها الدولية تكون مرتفعة بعض الشيء.

(USPS) هذا النظام يمكنك استخدامه إذا كنت تقوم بالشحن بشكل أساسي للطرود الصغيرة وسيفيدك USPS فى هذه الحالة بشكل كبير ويمكنك عادة شحن الطرود الصغيرة بأقل من 5 دولارات لذلك نجد ان نظام USPS لديه أيضا اسعار دولية للشحن أفضل بكثير من UPS أو FedEx.

يمكنك العمل مع شركتين او ثلاثة شركات لشحن كل من المجموعات الصغيرة والكبيرة من البضائع وقم باختيار اى الشركات التى سيكون لديها افضل انظمة اسعار لكل الاحجام والوجهات المحددة

إدارة دعم العملاء

لكي تكون الأعمال التجارية الصغيرة ناجحة بشكل كبير يجب أن يكون لديها حلول متميزة

لدعم العملاء ولقد لاحظت أن الكثير من اصحاب اعمال دروب شيبنج لا يستخدمون سوى حساب Gmail للأعمال وأحد جداول بيانات Excel لإدارة دعم العملاء وهذه كلها تعتبر حلول مؤقته ولن تستمر طويلا

من الامثل استخدام برنامج دعم مخصص من بداية العمل ويمكن أن يتم تنفيذ برامج الدعم والمساعدة جنبًا إلى جنب مع نشاطك التجاري كما أنها سهلة الاستخدام وهناك العديد من الخيارات لتختار منها وإليك بعضا من البرامج المفضلة لدى :-

Zendesk واحدة من افضل برامج دعم العملاء كما ان Zendesk هي واحد من الخيارات الأكثر شعبية وانتشارا كما أنه يوفر مجموعة واسعة من خيارات التسعير بحيث يمكنك البدء صغيرًا إذا احتجت لذلك.

المساعدة الكشفية وهذا البرنامج قائم على اساس مبدأ التخصيص بشكل كبير وتم تصميم تذاكر الدعم لتبدو مثل رسائل البريد الإلكتروني العادية لذا لن يشعر عملاؤك بأنهم يتلقون ردًا جاهزًاتلقائيا

Desk يتم تشغيل برنامج Desk من خلال نظام Salesforce الذي يحظى بتقدير كبير وهو مشابه لنظام (Salesforce) فى عمله حيث انه منصة قوية تعمل على تركيز كل شيء وتسهل عملية الإدارة.

يستخدم العديد من اصحاب الاعمال فى مجال دروب شيبنج إحدى هذه المنصات لكن هناك الكثير من الخيارات فعليك ان تبحث عن النظام الذى يناسبك وتلتزم به يجب أن يكون البرنامج الذي تختاره قادراً على استيعاب فريق متزايد

على الرغم من أن الدعم عبر الهاتف يعتبر نظاما تقليديا وغير حديث إلا أنه شيء يستحق التفكير فيه ويعد هذا أمرًا هاما بشكل خاص للعاملين بنظام دروب شيبنج الذين يبيعون المنتجات التى لها اسعار مرتفعة الثمن

مرة أخرى في الفصل الرابع ، ذكرت أن الأشخاص الذين يشترون سلعًا أكثر تكلفة غالبًا ما

يرغبون في التحدث إلى أحد أعضاء الفريق عبر الهاتف لذا إذا كنت تخطط لبيع منتجات باهظة الثمن فخطّط لتشغيل نظام الدعم عبر الهاتف وهو يعتبر نقطة انطلاق جيدة تعمل بشكل جيد للشركات الصغيرة.

العمل مع موردين متعددين

بالرغم من انى طلبت منك البدء بمورد واحد فقط الا ان معظم تجار دروب شيبينج الذين لديهم انشطة تجارية متوسطة المستوى يتعاملون مع أكثر من مورد وإذا كنت تبيع الكثير من المنتجات فإن العمل مع موردين متعددين يمكن أن يجعل عملك أكثر سهولة.

هناك فوائد عديدة للعمل مع أكثر من مورد واحد:

يساعدك على إنجاز الطلب بطريقة أسهل

لانه عندما تعمل مع مورّد واحد فقط وتكتشف وجود سلعة غير متوفرة في أحد المنتجات فإنك وقتها تصبح مشكلة ولكن عند تعاملك مع موردين متعددين مع وجود مخزونات متعددة لديهم سيزيد من فرص توفر المنتج لك دائمًا.

يمنحك القدرة على انتقاء واختيار المنتجات

اذا كنت تتعامل مع موردين متعددين سيكون لديك القدرة على اختيار أفضل المنتجات من مختلف الموردين وسيمثل هذا صفقة عمل كبيرة فاذا كت تحتاج منتج معين فإذا لم يكن لدى المورد (أ) فقد تجده متوفر لدى المورد (ب) هذا يبسط من اختيار المنتج.

يمنحك نظام امن للعمل

إذا قام أحد الموردين بشكل غير متوقع برفع أسعاره أو إيقاف تشغيل عمله فيمكنك الاعتماد على الموردين الآخرين للحفاظ على عملك

وبمجرد العثور على مورد فى بداية العمل سيكون من السهل العثور على آخرين.

إدارة المخزون

تتبع المنتجات المتاحة لك أمر ضرورى لانه يمكن أن يؤدي عدم توافر مخزون منتجات معينه لدى مخزن المورد الذى تتعامل معه الى خفض معدلات التحويل ومعدلات الاحتفاظ واكتساب العملاء نظرًا لأنه من غير الملائم جدًا إبلاغ العميل بأنه لا يتوفر عنصره في الوقت الحالي.

إليك بعض النصائح لتقليل عدد المنتجات غير المتوفرة في متجرك

اطلب من الموردِّين الذين تتعامل معهم تزويدك بقائمة المنتجات المتاحة والمتوفرة قد لا يقوم بعض الموردين بتخزين جميع منتجاتهم بانتظام وقد تكون بعض المنتجات موسمية على سبيل المثال اسأل الموردين حول هذا الموضوع و يجب عليك التأكد من أن المنتجات الأكثر شعبية والاكثر طلبا متوفرة على مدار العام

لا تتردد من استخدام المنتجات العامة لنفترض أنك تعمل مع اثنان من الموردْين إذا كنت ترغب في بيع منتج شائع مثل زجاجة ماء فهناك احتمالات بأن كلا الموردين لديهم منتجات مماثلة في المخزون قد لا تتطابق زجاجة ماء المورد أ مع زجاجة المورد ب ولكن إذا كانت متطابقة جيدا فيمكنك غالبًا كتابة وصف عام للمنتج وبيع كل من الزجاجات تحت نفس القائمة (بالطبع لا بديل لمنتجات العلامات التجارية الكبرى مثل Samsung أو Adidas)

استخدم حل قوى لادارة المخزون

سيكون للموردين عادةً طريقتهم الخاصة لإدارة المخزون وإذا كان ذلك جيدًا بما يكفي فاستخدمه إذا وجدت هذه الطرق غير فعالة فابحث عن برنامج مثل Ordoro أو HubLogix يمكن أن تساعدك هذه الأدوات أيضًا في إدارة المخزون عبر موردين متعددين.

تكوين فريق عمل

عندما تبدأ فى مجال دروب شيبنج يمكنك بسهولة ادارة عملك بنفسك ومع تطور ونمو العمل قد تجد اقبالا كثيرا وطلبات شراء يومية مطلوبة وتذاكر الدعم والواجبات الإدارية الأخرى.

وهذا هو الوقت الذي ينبغي عليك اتخاذ القرار لتشغيل المزيد من الأشخاص معك فى عملك

ولكن من الذي يجب عليك توظيفه ومتى؟ عادة يمكن لاصحاب الاعمال الخاصة بنظام دروب شيبينج الاستفادة أكثر من توظيف أدوار معينة.

المساعدين الاداريين (المباشر) يمكن أن يكون المساعد االادارى (أو VA) مفيدًا إذا كنت في الغالب بحاجة للمساعدة في الأمور الإدارية مثل معالجة الفواتير أو تنظيم المستندات عادة ما تكون عملية توظيف مساعد ادارى غير مكلفة على الرغم من الدور الكبير الذى يقوم به ولكن ومساعدته في الحفاظ على كل شيء على المسار الصحيح إلا أنه لا يمكنه تولي مهام التسويق على سبيل المثال.

ممثلى دعم العملاء

إذا كان لديك فى عملك عدد كبير من تذاكر الدعم والرسائل من العملاء فقد يكون من المفيد تعيين مندوب دعم مخصص لخدمة العملاء وسيؤدي ذلك إلى توفير وقتك و التركيز على المسؤوليات الاكثر اهمية فى نظام العمل

المسئولون عن تهيئة محركات البحث بنظام seo, المسوقين, الكتاب , المصممين

اعتمادا على نظام عملك التجارى وأهدافك قد ترغب في توظيف بعض العاملين المستقلين بشكل خاص للقيام ببعض الأعمال التي تحتاج لادائها مرة واحدة فقط على سبيل المثال إذا كنت تواجه مشكلات في معدل ظهور موقعك في SERPs فقد يساعدك استخدام تحسين محركات البحث لتحسين موقعك قد تعرف بالفعل بعض الأشخاص لاداء هذا العمل ولكن عليك فقط أن تدرك أنك ستحتاج على الأرجح إلى جميع هذه الخدمات في مرحلة أو أخرى ويمكنك وحدك تحديد ما إذا كان يستحق الأمر تعيين موظفين بأجر في هذه الأدوار.

الاستنتاجات النهائية (الملخص)

هل تعرف لماذا تفشل معظم شركات دروب شيبينج؟

لانها لا تبدأ فى الاساس بداية صحيحة

لن تصدق كم عدد رجال الأعمال الذين تحدثت إليهم والذين يقولون أنهم يريدون بدء نشاط تجاري فى مجال دروب شيبنج اكثر من العمل فى اى مجال اخر لكنهم لا يتخذون اى خطوات تنفيذية لتحقيق ذلك

الكثير من رجال الأعمال يتراجعون عن فكرة تاسيس عمل تجاري خاص بهم لأسباب مختلفة وهى مخاوفهم واعتقادهم أن خطة النشاط التجاري التى يفكرون فى تنفيذها ليست جيدة بما يكفي أو انهم لن يستطيعوا تنفيذها فى المجال المناسب.

دائما ما يصرح العديد من رجال الأعمال الكبار في الوقت الحالي أن العديد منهم لم يكن لديهم أي فكرة عن كيفية البدء وانجاز الاعمال فى بداياتهم وبمجرد قراءتك هذا الدليل ستكون أكثر استعدادا واكثر خبرة من الكثير من أصحاب الأعمال الحاليين الذين لم يكن لديهم مثل هذه الخبرات في بداية حياتهم الوظيفية.

لذلك أريد أن أذكرك انك قادر على بدء العمل بنجاح الان ولا يتطلب منك فى البداية ممارسة نشاط تجاري مثالي الآن ولكن كل ما تحتاجه هو البدء في اتخاذ إجراء تجاه إنشاء نشاط تجاري خاص بك.

وإذا أنشأت نشاطًا تجاريًا بهدف اضافة قيمة فستتمكن من تجاوز جميع أوجه القصور وإطلاق نشاط تجاري ناجح والكثير من الناس اليوم يسعون الى كسب المال بسرعة دون الاهتمام باى جوانب اخرى تفيد العملاء ويستطيع العملاء رؤية تلك الغاية بوضوح ويستنكروها ولكن يجب أن تكون لديك رغبة في تحسين حياة الأشخاص

إذا كنت تريد أن يستمر نشاطك التجاري

لم ينجح أصحاب المشاريع الذين حققوا نجاحًا كبيرًا في الوصول إلى ما هم عليه اليوم من خلال القيام بكل شيء دون أي أخطاء ولكنهم قد مر بهم تجارب سيئة ومشاكل خلال رحلة العمل وسوف تفعل الشيء نفسه في رحلتك ستفشل ثم ستحاول مرة اخرى حتى تتعلم كيفية الوصول والحفاظ على المستوى الناجح فى العمل إنه طريق طويل ولكن إذا بدأت اليوم فستفاجأ بمدى النجاح الذى ستحققه فيما بعد

قاموس مصطلحات

بنية النشاط التجاري

ويقصد به (الحالة القانونية للنشاط التجاري والتصنيفات المرتبطة به) على سبيل المثال يمكن تصنيف نوع النظام اما نظام مسؤولية محدودة (LLC) أو نظام شراكة (C Corp)

شخصية المشترى

وهوعبارة عن ملف شخصي خيالي للعميل يساعدك على تحديد كيفية التسويق والبيع لجمهورك .

رد المبالغ المدفوعة

نزاع رسمي يعكس عملية البيع ويعيد المبلغ المدفوع للعميل مع أخذ المال من التاجر والعديد من عمليات رد المبالغ المدفوعة تكون احتيالية وتراكم الكثير من عمليات رد المبالغ المدفوعة في كثير من الأحيان يحمل عقوبات .

التحويل

تتم عملية التحويل عندما يتخذ أحد الأشخاص إجراءً مطلوبًا ويستخدم هذا عادة لوصف عملية تحويل زائر الموقع إلى عميل .

الموزع

وهو يشير الى شركة تشتري من الشركات المصنعة وتبيع لتجار التجزئة وغالبًا ما يستخدم هذا المصطلح بشكل متبادل مع مصطلحي المورد وتاجر التجزئة.

النطاق

وهو يشير الى عنوان URL لموقع الويب (على سبيل المثال https://shopify.com).

Dropshipping الدروب شيبنج

هو نظام تنفيذ البيع بالتجزئة التي لا يقوم فيها بائع التجزئة بالفعل بتخزين المنتج ولكن بدلاً من ذلك يعمل بائع التجزئة مع مورد لإرسال المنتجات إلى العملاء.

رقم تعريف صاحب العمل (EIN)

رقم تعريف صاحب العمل والمستخدم لتحديد الكيان التجاري للعمل بشكل قانوني.

Fulfillment

عملية إكمال الطلب.

شركة ذات مسؤولية قانونية محدودة (LLC)

هيكل عمل يفصل بين مواردك المالية الشخصية والتجارية مما يمنحك المزيد من الحماية.

رسوم الإدراج

الرسوم التي تفرضها منصات التجارة الإلكترونية (مثل Amazon، eBay) على استضافة وعرض المنتجات على موقعها.

الشركة المصنعة

شركة تقوم بتصنيع المنتجات وفي كثير من الأحيان تبيع الشركات المصنعة لتجار الجملة

بكميات كبيرة.

أسعار MAP - هو الحد الادنى لسعر المنتج .

هامش الربح

فرق السعر بين ما يدفعه التاجر وما يدفعه العميل .

التاجر

بائع التجزئة الذى يبيع المنتجات مباشرةً للعملاء.

الحد الأدنى لحجم الطلب

وهو أصغر طلب يمكن وضعه من مورد ويتم قياس إما ع طريق حجم الوحدة أو السعر.

صافى الشروط :

هى نظام دفع يتم فيها منح بائع التجزئة مقدارًا معينًا من الوقت بعد الشراء لسداد قيمة المنتجات من المورد لذلك يعني "الصافي 30" أن بائع التجزئة لديه 30 يومًا بعد الشراء للدفع.

متاجر التجزئة

- نشاط تجاري يبيع للعملاء مباشرة ويمكن ان يطلق عليه ايضا بائع التجزئة

محرك البحث الأمثل (SEO)

استراتيجية تعزيز وزيادة الظهور للموقع في محركات البحث.

صفحات نتائج محرك البحث (SERPs)

وهى صفحة ويب لمحرك البحث تعرض نتائج البحث.

الملكية الفردية

هي نظام عمل يقوم فيه شخص واحد بادارة الشركة وعادة هناك لا يوجد فصل بين موارده المالية الشخصية والتجارية.

الموردين

شركة تشتري المنتجات من الشركات المصنعة وتبيع لتجار التجزئة كما يمكن ان يطلق عليهم تجار الجملة أو الموزعين.

دليل الموردين

قائمة بها بيانات الموردين الشرعيين.

سلسلة التوريد

مسار المنتج من الشركة المصنعة إلى العميل.

سعر الجملة

- سعر الموردين للبيع لتجار التجزئة.

تاجر الجملة

مورد يبيع إلى تجار التجزئة.